

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM: GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

**O ALARGAMENTO DA UNIÃO EUROPEIA A LESTE E O INVESTIMENTO
DIRECTO ESTRANGEIRO EM PORTUGAL E NOS NOVOS MEMBROS –
DETERMINANTES DE LOCALIZAÇÃO E DESLOCALIZAÇÃO DE
EMPRESAS**

Avaliação econométrica dos determinantes de atracção do IDE aplicada a Portugal

ANA CRISTINA DOS SANTOS JACINTO

Orientação: Professor Doutor Vítor Manuel da Silva Santos

Júri:

**Presidente: Professor Doutor Vítor Manuel da Silva Santos, professor catedrático
do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica
de Lisboa;**

**Vogais: Doutor Alfredo Rodrigues Marques, professor associado da Faculdade
de Economia da Universidade de Coimbra;
Doutor António Augusto da Ascensão Mendonça, professor associado
com agregação do Instituto Superior de Economia e Gestão da
Universidade Técnica de Lisboa.**

Abril de 2005

As possíveis falhas e/ou omissões encontradas no presente trabalho são da inteira responsabilidade da autora.

LISTA DE SIGLAS E ACRÓNIMOS

CE – Comunidade Europeia

CECA – Comunidade Europeia do Carvão e do Aço

CEE – Comunidade Económica Europeia

CEFTA – Central European Free Trade Agreement

COMECOM – Conselho de Assistência Económica Mútua

DIPP – Decomposição Internacional do Processo Produtivo

EFTA – European Free Trade Association

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

IDPE – Investimento Directo de Portugal no Exterior

OCDE – Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico

PECO – Países da Europa Central e Oriental

PIB – Produto Interno Bruto

PNB – Produto Nacional Bruto

PPC – Paridade do Poder de Compra

UE – União Europeia

VAB – Valor Acrescentado Bruto

RESUMO

Com o novo alargamento da União Europeia a Leste colocam-se alguns desafios a Portugal. Esses desafios são de variada ordem, abordando-se neste trabalho alguns relativos à capacidade de atracção de Investimento Directo Estrangeiro. Para tal, abordam-se temas que vão desde o próprio padrão de especialização da economia portuguesa, a sua evolução temporal, a evolução da abertura do país aos investimentos internacionais e os seus determinantes de atracção. Ao longo do trabalho tenta-se estabelecer um paralelo entre a realidade da economia portuguesa com a dos PECO, procurando-se, sempre que possível, identificar alguns aspectos de “conflito” e “ameaça” para Portugal. Em relação aos fluxos de entrada de IDE em Portugal, este trabalho recorre à estimação econométrica de alguns dos factores que estimulam/condicionam estes para os principais investidores estrangeiros em Portugal e para os anos de 1998 a 2002, tendo como base os fundamentos teóricos do IDE.

Palavras-chave: Investimento Directo Estrangeiro; Determinantes de Atracção do País de Destino do Investimento Directo Estrangeiro; Especialização Industrial; Países da Europa Central e Oriental; Modelo Gravitacional

ABSTRACT

The new enlargement of the European Union to the East will result in new challenges for Portugal. These challenges vary in order according to the capacity to attract Foreign Direct Investment (FDI). For this to happen, we must question themes such as the specialization pattern of the Portuguese economy, its evolution, the evolution of the country to international investments and their attracting attributed. We also try to establish a parallel between the reality of the Portuguese economy and CEEC, in doing this, we try whenever as possible to identify any “conflicts” or “threats” to Portugal. In relation to inflows of FDI in Portugal, in this work we run an econometric estimation of certain factors that might stimulate/condition these flows for the main foreign investors in Portugal from 1998 to 2002, based upon the fundamental theories of the FDI.

Keywords: Foreign Direct Investment; Host Country Determinants of Foreign Direct Investment; Industrial Specialization; Central and Eastern European Countries; Gravity Model

AGRADECIMENTOS

Um longo caminho foi percorrido até chegar a este ponto. Em grande parte um percurso solitário, contou também com a presença de algumas companhias preciosas. Valiosas contribuições foram dadas por outras pessoas para o resultado final. Este não é um caminho que se percorre sozinha. É a todas essas pessoas que quero deixar aqui expresso o meu agradecimento.

Ao Professor Doutor Vítor Santos, orientador desta dissertação, pelas sugestões e comentários efectuados durante a elaboração deste trabalho, mas, acima de tudo, pela sua disponibilidade e palavras de incentivo durante os momentos de menor ânimo ao longo de todo o percurso.

Pela sua disponibilidade e sugestões várias, tenho a agradecer a vários professores do Instituto Superior de Economia e Gestão – Universidade Técnica de Lisboa: Prof. Doutor António Castro Guerra, Prof. Doutora Paula Fontoura, Prof. Dr. António Costa, Prof. Doutora Isabel Proença, Prof. Doutor Zorro Mendes e Prof. Doutor Victor Martins.

Um agradecimento especial é dirigido aos meus pais por tudo aquilo que têm feito por mim e me trouxe até aqui. Também a eles, à minha irmã e ao Carlos um obrigado pela paciência e apoio que me têm dado ao longo dos momentos mais difíceis.

ÍNDICE

1. Introdução	11
2. Investimento Directo Estrangeiro – Localização e deslocalização de empresas: Enquadramento teórico	15
2.1 Considerações gerais	15
2.2 O IDE como modo de entrada em mercados estrangeiros	16
2.3 A génese das teorias da localização – A teoria normativa da localização industrial	21
2.4 Teorias do Investimento Directo Estrangeiro.....	23
2.4.1 A abordagem das imperfeições de mercado – a hipótese da vantagem específica (monopolista) da firma.....	26
2.4.2 As vantagens da localização e a teoria do ciclo de vida do produto.....	30
2.4.3 O IDE como reacção oligopolística	38
2.5 Explicações gerais da actividade das firmas multinacionais.....	40
2.5.1 Teoria da Internalização.....	40
2.5.1.1 A origem: a teoria dos custos de transacção.....	40
2.5.1.2 A generalização da teoria dos custos de transacção ao fenómeno multinacional: a teoria da internalização	43
2.5.2 Teoria Eclética do Investimento Directo Estrangeiro.....	45
2.5.3 Teoria Sintética	54
2.5.3.1 A interacção entre vantagens competitivas e comparativas	56
2.5.3.2 As associações estratégicas entre empresas.....	62
3. Determinantes do país de destino para o IDE.....	65
3.1 O papel dos governos	66
3.2 O enquadramento de política: a liberalização das políticas de IDE.....	68
3.3 Facilitação das condições de negócio.....	70
3.4 Determinantes económicos – a visão tradicional	72
3.4.1 Existência de recursos.....	73
3.4.2 Mercados nacionais.....	74
3.4.3 Outros factores	76
3.5 Determinantes económicos – os efeitos da globalização	77
4. A especialização industrial de Portugal e dos PECO	82
4.1 A especialização industrial em Portugal	82
4.1.1 Evolução histórica.....	82
4.2. A especialização industrial nos PECO	91
4.2.1 Antes da transição para uma economia de mercado	91
4.2.2 A transição para uma economia de mercado	93
4.3 Especialização de Portugal <i>versus</i> especialização dos PECO.....	94
4.4 Caracterização dos factores produtivos: Semelhanças ou diferenças em termos do factor trabalho?.....	96

4.4.1 O papel da educação	97
4.4.2 Níveis de produtividade e remunerações	100
4.4.2.1 Produtividade.....	100
4.4.2.2 Remunerações.....	103
5. O Investimento Directo Estrangeiro em Portugal e nos PECO	106
5.1 O investimento estrangeiro em Portugal	106
5.1.1 Evolução histórica.....	106
5.1.1.1 Investimentos estrangeiros <i>versus</i> Nacionalismo (1940 – 1959)	108
5.1.1.2 A abertura ao exterior e o início da atracção de investimentos estrangeiros (1960 – 1974)	111
5.1.1.3. A revolução de Abril e a atitude perante o IDE (1974 – 1979).....	114
5.1.1.4 Início dos anos 1980's (1980 – 1985) – A progressiva liberalização económica e a pré-adesão às Comunidades Europeias.....	118
5.1.1.5. A pós – adesão às Comunidades e a intensificação dos fluxos de IDE (a partir de 1986)	121
5.1.2 IDE em Portugal nos anos mais recentes – Continuação com o padrão anterior?	126
5.1.2.1 Evolução do nível de <i>stocks</i>	127
5.1.2.2 Perfil sectorial.....	128
5.1.2.3 Principais origens	131
5.2 O investimento directo estrangeiro nos PECO.....	134
5.2.1 Evolução histórica.....	134
5.2.2 Perfil sectorial	136
5.2.3 O contributo do IDE para a transição económica	139
5.2.3.1 A melhoria na qualidade da economia de mercado	141
5.2.3.2 Outros contributos do IDE para as empresas domésticas dos PECO ...	145
5.3 Posição competitiva de Portugal face aos PECO	147
5.3.1 Evolução dos factores de competitividade.....	148
5.3.2 Análise detalhada dos factores de competitividade	151
6. Movimentos de deslocalização na economia	155
6.1 Considerações genéricas	155
6.2 Os factores de (des)localização	156
6.3 Movimentos de deslocalização na economia portuguesa.....	159
6.4 O IDE de Portugal no Mundo	163
6.4.1 Evolução histórica.....	163
6.4.2 Principais países de destino	164
6.4.3 Perfil sectorial	166
6.4.4 O investimento português nos PECO	167
7. Avaliação Empírica	170
7.1 Modelos gravitacionais – Algumas considerações teóricas	170
7.2 Modelo empírico e especificação das variáveis	175
7.2.1 Especificação das variáveis	175

7.2.2 Modelo a estimar	182
7.2.3 Resultados empíricos	184
8. Que futuro para Portugal?	188
9. Conclusões	190
Bibliografia.....	196
Fontes Estatísticas – Modelo Empírico.....	202

LISTAGEM DE TABELAS E FIGURAS

TABELAS

Tabela 1 – Factores externos e internos que influenciam a escolha da forma de acesso	19
Tabela 2 – Vantagens da multinacionalização	47
Tabela 3 – Vias de penetração no exterior (teoria eclética)	49
Tabela 4 – Influências sobre as vantagens de multinacionalização	49
Tabela 5 – Combinação entre vantagens competitivas das empresas e vantagens comparativas dos países	60
Tabela 6 – Vias de penetração no exterior no quadro da teoria sintética	64
Tabela 7 - Estrutura do emprego industrial (1970-1996)	85
Tabela 8 - Estrutura do VAB industrial (1970-1996)	85
Tabela 9 – Estrutura das exportações industriais (1970-1996)	86
Tabela 10 – Indicadores de vantagem comparativa da indústria transformadora portuguesa (1970-1996)	86
Tabela 11 - Especialização produtiva para o ano de 1991	88
Tabela 12 - Especialização produtiva para o ano de 1999	89
Tabela 13 - Evolução do indicador de especialização produtiva de Portugal (1991 – 1999)	90
Tabela 14 - Especialização comercial dos PECO, medida pelo índice de vantagem comparativa revelada, 1970 – 1988	92
Tabela 15 - Principais produtos exportados pelos países candidatos para a UE - 2002 (% do total)	94
Tabela 16 - Percentagem da população total que completou pelo menos o ensino secundário superior (população com idades entre os 25 e 64)	98
Tabela 17 - Gastos em recursos humanos (despesa pública em educação) em percentagem do PIB	98
Tabela 18 - Despesa anual em instituições de educação públicas por aluno, por nível de educação (PPC, baseado no equivalente tempo integral)	99
Tabela 19 - Despesa anual em instituições de educação públicas por aluno, por nível de educação (PPC, baseado no equivalente tempo integral), em percentagem de todos os níveis de educação, 2001	100
Tabela 20 - Produtividade por pessoa empregue - PIB em PPC por pessoa empregue relativamente à UE - 15 (UE - 15 = 100)	101
Tabela 21 - Níveis de produtividade do trabalho na indústria em 2001 e crescimento médio em 1995 - 2001 (%)	102
Tabela 22 - Rendimentos brutos médios anuais do trabalho na indústria e serviços, % do nível da UE - 15	103
Tabela 23 - Custos unitários do trabalho na indústria em 2001 e crescimento anual em 1995 - 2001 (%)	104
Tabela 24 - Posição do Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal por principais sectores de actividade da empresa residente receptora de investimento (Cae Ver. 2)	128
Tabela 25 - Stocks de entrada de IDE, 1980 – 2002	135
Tabela 26 - Origens geográficas dos fluxos de entrada de IDE nos PECO, 2000	136
Tabela 27 - Distribuição sectorial dos stocks de IDE nos PECO - 10, últimos dados disponíveis (%)	137
Tabela 28 - Stock de entrada de IDE na Europa Central e de Leste, por sector/indústria, 1999	138

Tabela 29 - Stocks de IDE na indústria nos PECO - 8, 2001	139
Tabela 30 - Quota do sector privado na geração do PIB nos PECO (%)	141
Tabela 31 - Variação na produtividade do trabalho na indústria nos países candidatos dos PECO, 1992 – 1999	142
Tabela 32 - Crescimento da produtividade do trabalho, 1995 - 2000	142
Tabela 33 - Evolução da posição competitiva global de Portugal e dos PECO, 1999 - 2003... ..	149
Tabela 34 - Evolução da posição competitiva de Portugal e dos PECO, 1999 - 2003.....	149
Tabela 35 - Posição competitiva do desempenho económico de Portugal e dos PECO, 2003 .	151
Tabela 36 - Posição competitiva da eficiência do governo de Portugal e dos PECO, 2003	152
Tabela 37 - Posição competitiva da eficiência de negócios de Portugal e dos PECO, 2003	153
Tabela 38 - Posição competitiva das infra-estruturas de Portugal e dos PECO, 2003	154
Tabela 39 - Investimento Directo de Portugal nos PECO, 1998 – 2002	167
Tabela 40 - Variáveis exógenas do modelo gravitacional implementado	181
Tabela 41 - Sinais esperados para os parâmetros das variáveis em análise	181
Tabela 42 - Resultados da regressão OLSQ para as entradas de IDE em Portugal.....	185

FIGURAS

Figura 1 – O <i>timing</i> do IDE – opção entre exportação e IDE	20
Figura 2 - Investimento Directo do Exterior em Portugal entre 1965 e 1995	108
Figura 3 - Evolução dos stocks de Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal	127
Figura 4 - Fluxos de Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal (entradas), por sector de destino, 1996 – 2003	130
Figura 5 - Fluxos de Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal (entradas), 2003	131
Figura 6 - Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (entradas), por zona económica de origem, 1996 – 2003	132
Figura 7 - Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (entradas), por principais países de origem, 1996 – 2003	133
Figura 8 - Investimento Directo de Portugal no Exterior, 1965 - 1995.....	163
Figura 9 - Evolução <i>stocks</i> de Investimento Directo de Portugal no Exterior, 1996 - 2002	164
Figura 10 - Investimento Directo de Portugal no Exterior (saídas), por zona económica de destino, 1996 – 2003	165
Figura 11 - Investimento Directo de Portugal no Exterior (saídas), por principais países de destino, 1996 – 2003	165
Figura 12 - Investimento Directo de Portugal no Exterior (saídas), por principais países de destino, 1996 – 2003	166

1. INTRODUÇÃO

Há alguns anos atrás (antes de 1989), a divisão da Europa entre Ocidente e Leste parecia imutável, já actualmente tal divisão não faz qualquer sentido. A dissolução da União Soviética, o desaparecimento do Pacto de Varsóvia, o fim da Guerra Fria, a reunificação da Alemanha ou a separação da Checoslováquia, não estavam na mente da maioria. Poucos pensariam possível o encetar de negociações por parte da União Europeia para o seu alargamento à Europa Central e Oriental. Contudo, no final de 2002 considerou-se que oito países da Europa Central e Oriental (Hungria, Polónia, República Checa, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Letónia e Lituânia) e dois países mediterrânicos (Malta e Chipre) estavam preparados para aderir à UE¹. Foi a radical mudança ocorrida nos antigos países satélite soviéticos, concretamente a passagem de uma economia de planeamento central para economias de mercado, que permitiu o estabelecimento de novas relações comerciais extensas com a UE e, logo, um aproximar de posições. Este é apelidado por muitos como o “alargamento da reunificação Europeia”.

Por detrás deste novo alargamento – por sinal o maior – encontram-se alguns argumentos básicos, essencialmente de natureza política, económica e cultural. Os argumentos económicos assumem especial relevo, sobretudo no que concerne ao crescimento do mercado da UE (acréscimo de mais de 100 milhões de pessoas de economias em crescimento rápido, passando a constituir o maior mercado mundial) o qual impulsionará o próprio crescimento económico e criação de empregos, tanto nos actuais Estados-membros como nos novos. Embora os ganhos possam parecer

¹ O processo de alargamento foi formalmente lançado em Março de 1998, com a admissão de 13 países candidatos: Bulgária, República Checa, Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, Roménia e Turquia. Estes países, constituíram-se como Estados-membros a 1 de Maio de 2004, com excepção para a Bulgária e Roménia que só mais tarde estarão em condições de aderir, ao passo que a Turquia continua sem reunir as condições necessárias para iniciar as negociações, devido a problemas em matéria de direitos humanos e respeito pelas minorias.

evidentes, haverá, com certeza, países onde o saldo custo/benefício será negativo. Portugal, será um desses casos, segundo alguns estudos, o que implicará ajustamentos e reformas no sentido da transformação dos seus pontos fracos em pontos fortes. Seguindo esta linha de raciocínio, procurar-se-á, com o presente trabalho, analisar algumas das ameaças que se colocam a Portugal no que toca à sua competitividade e capacidade de atracção de IDE.

Este trabalho tem como objectivo o estudo do IDE em Portugal e nos PECO, entendendo-se aqui como PECO tanto os novos membros² da UE, como os ainda candidatos³, ao nível dos determinantes de atracção que cada país possui, como também ao nível da posição competitiva dos mesmos em relação a esses mesmos determinantes. Para além disso, leva-se a cabo uma avaliação empírica dos principais determinantes de atracção de IDE em Portugal.

Para além do estudo dos determinantes de atracção do IDE, com o presente trabalho pretende-se avaliar a existência de uma possível “ameaça”, por parte dos PECO, à economia portuguesa no que concerne à capacidade de atracção e manutenção de investimentos estrangeiros sob a forma de investimento directo. Para tal, é feita uma análise ao nível da especialização produtiva tanto de Portugal como dos PECO. Para além disto, faz-se um estudo do IDE em Portugal e naqueles países ao longo dos últimos anos. Com tal pretende-se apurar tanto o nível de fluxos de IDE como também quais os seus destinos sectoriais, tentando-se estabelecer um paralelo entre os sectores de destino do IDE e os sectores de especialização das economias em análise.

Ao longo do trabalho vão sendo apresentadas algumas das conclusões obtidas. Contudo, estas serão esquematizadas no final, em lugar próprio.

² Hungria, Polónia, República Checa, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Letónia e Lituânia

³ Bulgária e Roménia

Quanto à organização do presente estudo podem distinguir-se grandes capítulos, subdivididos, por sua vez, em diversas secções.

No capítulo 2 faz-se uma abordagem das principais teorias do IDE, o que permite obter uma perspectiva geral do “*state of the art*”, a diversidade de abordagens, bem como algumas das suas limitações.

No capítulo 3 há lugar a uma descrição teórica de alguns dos principais determinantes do país de destino que exercem atracção sobre os investidores internacionais. Neste capítulo sublinha-se a alteração da importância relativa de alguns determinantes ao longo do tempo, concretamente determinantes de natureza económica.

No capítulo 4 procede-se ao estudo da especialização industrial de Portugal e dos PECO, partindo de uma evolução histórica, passando pela confrontação entre os respectivos padrões e factores produtivos, com especial enfoque no factor trabalho. Com este tipo de análise pretende-se estudar a possível “ameaça” decorrente da entrada destes novos membros para a economia portuguesa, concretamente ao nível dos sectores de especialização de Portugal. Possíveis similitudes ou diferenças entre os padrões de especialização podem influir em perdas ou ganhos para Portugal tanto a nível comercial como também e, principalmente, a nível da captação de investimentos estrangeiros.

No capítulo 5 apresentam-se dados referentes aos fluxos de entrada de IDE tanto para Portugal como para os PECO. A análise é feita no sentido de averiguar os efeitos positivos destas entradas ao longo dos últimos anos, com especial destaque durante o período de transição por que os PECO passaram. Na última secção deste capítulo analisa-se a posição competitiva de Portugal face aos PECO, com o intuito de averiguar o potencial de atracção do nosso país em relação aos PECO no que toca a alguns dos principais determinantes de atracção para os investidores internacionais.

No capítulo 6 faz-se uma breve abordagem sobre os movimentos de deslocalização na economia, com especial destaque para os que podem vir a ocorrer na economia portuguesa derivados da entrada dos novos membros na UE. Neste capítulo aborda-se igualmente o próprio investimento de Portugal nos PECO, como noutros países de destino de IDPE.

No capítulo 7 procede-se à avaliação empírica, suportada por instrumentos econométricos, de alguns dos determinantes de atracção do IDE em Portugal. Neste capítulo procede-se à estimação da equação que pretende explicar as entradas de IDE em Portugal, visando determinar quais os factores que dinamizam ou restringem o IDE, não obstante algumas dificuldades inerentes à obtenção de dados para as variáveis explicativas a incluir no modelo em causa.

2. INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO – LOCALIZAÇÃO E DESLOCALIZAÇÃO DE EMPRESAS: ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 Considerações gerais

Actualmente, quando pensamos no mundo e nas relações que se estabelecem entre os vários países, é inevitável ter presente a noção de globalização. De facto, se em tempos as decisões relevantes eram tomadas com base apenas em aspectos nacionais, cada vez mais tal não é suficiente. Assim, verifica-se a existência de uma interdependência crescente entre países e organizações, sendo que a consideração apenas da vertente local se revela insuficiente para a tomada de decisões.

Quando se pensa em globalização, ocorrem, inevitavelmente, à nossa mente imagens alusivas às grandes empresas multinacionais, à sua presença em vários locais do globo, quer através apenas dos seus produtos quer também a nível de implantação de unidades de produção ou outras. A crescente interdependência entre países deve muito à acção deste tipo de empresas, quer através do comércio internacional, ou, numa fase mais avançada, através da localização de unidades de produção, de I&D ou outras através de IDE, em vários países.

Mas se as empresas que operam a nível internacional constituem parte do motor da globalização, importa ter em conta quais são as suas verdadeiras motivações e factores que as conduzem a se lançar na aventura da internacionalização e quais as vantagens daí decorrentes. Contudo, quando se procede a este estudo, somos levados a pensar que este tipo de empresas deve ter algo a seu favor para conseguirem vingar nos diversos mercados em que se envolvem. Mas, não seria de esperar que as empresas nacionais desses mesmos mercados estariam em melhores condições para aproveitar as

oportunidades existentes do que empresas estrangeiras? Esta problemática está na base de várias das teorias do IDE e será objecto de estudo nas secções seguintes.

2.2 O IDE como modo de entrada em mercados estrangeiros

A decisão de internacionalização afigura-se como uma das mais importantes que podem ser tomadas no seio de uma firma. Se a ideia de partir para mercados internacionais através de investimento directo, sem que outras experiências internacionais tenham sido levadas a cabo previamente, poderá revelar-se imprudente, torna-se fulcral a consideração de todas as alternativas ao dispor da empresa para se lançar no processo de internacionalização com sucesso.

Assim, para além do IDE, as firmas têm ao seu dispor outras formas de envolvimento internacional que não devem ser descuradas uma vez tomada a decisão de internacionalização. O processo de internacionalização surge, na maioria dos casos, como um processo incremental, em que a firma multinacional percorre um caminho composto por alguns estágios, sendo que a cada nível corresponde um maior envolvimento internacional e, conseqüentemente, um maior comprometimento de recursos. De notar que, na maioria dos casos, o IDE surge como o último estágio do processo de internacionalização. Contudo, uma vez alcançado o estágio de envolvimento internacional através de IDE tal não implica, por si só, um abandono de outras formas de internacionalização. É frequente que numa mesma firma multinacional se pratiquem várias formas de entrada em mercados estrangeiros.

O que determina o modo de entrada de uma empresa em mercados estrangeiros? Dada a existência de várias formas de entrada, que vão desde a simples exportação de

produtos passando por diversas formas contratuais culminando no investimento directo, é relevante ter em atenção variados factores capazes de influenciar a escolha do modo de entrada noutros mercados para além do doméstico. Deste modo, Majaro (1987) identifica aqueles factores e divide-os em factores externos e internos à própria empresa.

Para a decisão de qual o modo de entrada no mercado estrangeiro, a firma enfrenta vários factores externos que a influenciam. Contudo, essa mesma decisão poderá ter algum tipo de influência no meio envolvente da empresa, tanto a nível doméstico como estrangeiro. De entre os factores externos à empresa, podem distinguir-se factores relativos ao país alvo bem como com o próprio país de origem. Assim, de entre os factores relativos ao país alvo, é sublinhada a importância de factores de mercado (tamanho presente e esperado do mercado, estrutura competitiva, qualidade da estrutura de *marketing*, por exemplo), de produção (qualidade, quantidade e custo de matérias-primas, trabalho, energia, qualidade e custo de infra-estruturas de transporte, comunicações, entre outros) e da envolvente (características políticas, económicas e socioculturais, com especial enfoque nas políticas governamentais e de regulamentação). Factores de mercado, produção e da envolvente do próprio país de origem, devem ser levados em consideração aquando da escolha do modo de entrada no mercado internacional.

Já no que concerne aos factores internos à empresa, é realçada a importância de factores relativos ao próprio produto como sejam o nível de diferenciação, a necessidade de serviços pré e pós-venda, se o produto é em si um serviço, intensidade tecnológica, por um lado e, por outro, factores relacionados com a disponibilidade e vontade de comprometer recursos tanto a nível de capital, como de gestão, tecnológicos ou a nível de competências de produção.

Da análise conjunta dos factores enunciados, resultará a escolha do modo de entrada mais adequado no mercado internacional. Conforme tal, a firma optará pelo envolvimento através de exportação, formas contratuais ou investimento directo. A título exemplificativo, poder-se-á dizer que, no caso em que se tem uma dimensão significativa do mercado do país alvo, capaz de permitir altos volumes de vendas e, logo, aproveitamento de economias de escala, uma estrutura competitiva caracterizada por um reduzido nível de concorrência (mercados do tipo monopólio ou oligopólio), baixos custos dos factores de produção ou elevadas barreiras à entrada, por um lado, podem encorajar a entrada através de investimento em detrimento de outras formas. Por outro lado, a nível doméstico, os custos de produção podem ser relativamente mais elevados do que no exterior, por exemplo, conduzindo a firma a enveredar por algum tipo de investimento directo num país estrangeiro. A nível interno, concretamente no que toca ao produto que a empresa tem na mão, um menor nível de diferenciação permite uma maior concorrência a nível do preço, capaz através de algum tipo de produção local. Caso o produto necessite de adaptações locais consideráveis, talvez a melhor opção seja a de investimento directo numa unidade de produção local. No que toca à utilização de recursos, quando a empresa opta pelo envolvimento através de IDE, tem de existir um elevado nível de comprometimento dos mesmos.

Na tabela que se segue é possível estabelecer uma correspondência entre os factores externos e internos à empresa que vão influenciar a escolha da forma de acesso ao mercado internacional.

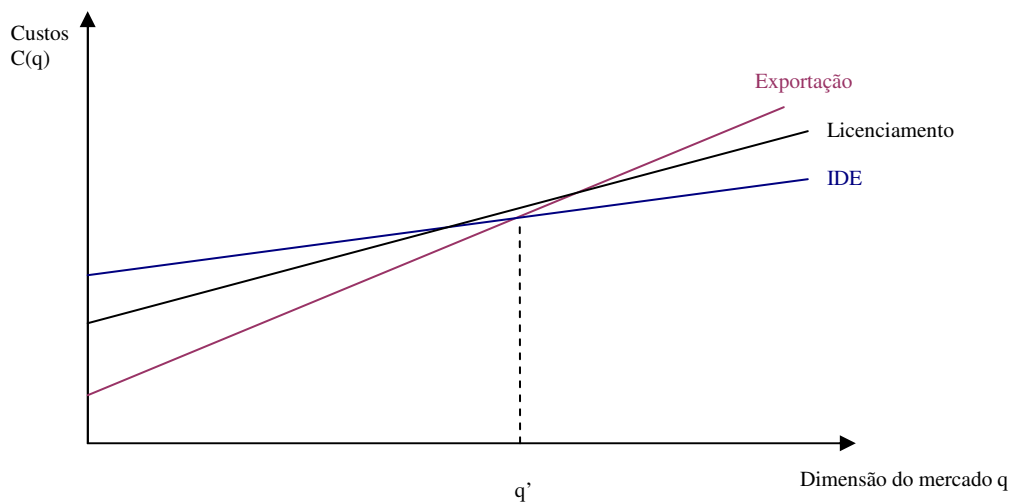
Tabela 1 – Factores externos e internos que influenciam a escolha da forma de acesso

Formas de acesso	Exportação indirecta	Licenciamento	Sucursal / Filial comercial	Investimento directo / produção	Contratos de serviços
Factores					
Factores externos (ligados ao mercado externo)					
Potencial de vendas baixo	X	X			
Potencial de vendas elevado			X	X	
Concorrência disseminada	X		X		
Baixos custos de produção				X	
Elevados custos de produção	X		X		
Restrições às importações		X		X	X
Importações liberalizadas	X		X		
Restrições ao investimento estrangeiro	X	X	X		X
Incentivos ao investimento estrangeiro				X	
Distância geográfica curta	X		X		
Distância geográfica longa		X		X	X
Economia em crescimento				X	
Economia em estagnação	X	X			X
Controlo da saída de divisas	X	X			X
Saída de divisas liberalizada				X	
Moeda em desvalorização				X	
Moeda em valorização	X		X		
Pequenas diferenças culturais			X	X	
Grandes diferenças culturais	X	X			X
Risco político baixo			X	X	
Risco político elevado	X	X			X
Factores externos (ligados ao país de origem)					
Mercado de grande dimensão				X	
Mercado diminuto	X		X		
Concorrência muito dispersa	X		X		
Custos de produção baixos	X		X		
Custos de produção elevados		X		X	X
Política de apoio às exportações	X		X		
Restrições ao investimento no estrangeiro	X	X			X
Factores internos (ligados à empresa)					
Produtos diferenciados	X		X		
Produtos indiferenciados				X	
Produtos perecíveis				X	
Produtos de serviços intensivo			X	X	
Prestação de serviços		X		X	X
Produtos tecnologia intensiva		X			
Produtos sem necessidade de adaptação	X				
Produtos com necessidade de adaptação		X	X	X	
Recursos limitados	X	X			
Recursos substanciais			X	X	
Baixo envolvimento	X	X			X
Elevado envolvimento			X	X	

Fonte: Majaro, S. (1987)

A cada modo de entrada em mercados estrangeiros há uma função de custos subjacente que evolui com a dimensão do próprio mercado a que a empresa se dirige. Desta forma, da análise dessa mesma função de custos, a firma, como agente racional, optará pelo modo de entrada que a minimize. Buckley (1997) exemplifica a transição entre a exportação e o IDE, recorrendo precisamente à análise da função de custos subjacentes a cada um destes modos de acesso a mercados externos. No seu exercício exemplificativo (Figura 1) as opções tidas em consideração são a exportação, o licenciamento e o IDE, sendo que o licenciamento não é encarado como uma opção a ser levada em consideração pela firma dados os outros modos de entrada.

Figura 1 – O *timing* do IDE – opção entre exportação e IDE



Fonte: Adaptado de Buckley (1997)

Até a dimensão do mercado atingir o ponto q' , a firma optará pela exportação, dado que esta implica menores custos fixos, sendo que os custos são maioritariamente variáveis. Quando o mercado a que a firma se dirige adquire maior dimensão (a partir do ponto q'), o IDE começa a apresentar-se como a melhor alternativa em relação às restantes, permitindo uma redução do nível de custos a um nível inferior.

Contrariamente à exportação, o IDE acarreta consigo um nível mais elevado de custos fixos em relação aos custos variáveis.

2.3 A génese das teorias da localização – A teoria normativa da localização industrial

A problemática da localização industrial já vem sendo objecto de estudo desde há vários anos, sendo que inúmeros desses estudos têm como referencial teórico precisamente a teoria normativa, sendo esta uma das primeiras teorias desenvolvidas. Assim, até aos anos 1960's, muitos dos estudos acerca da localização tinham como suporte a teoria inicialmente desenvolvida por Weber, originalmente publicada em alemão em 1909 e traduzida para inglês 20 anos após (1929).

O início desta corrente teórica deve-se a Weber (1929), com a sua preocupação com a minimização de custos por parte das empresas. Assim, o seu trabalho desenvolve-se a partir da premissa de que a melhor localização seria, precisamente, aquela para a qual os custos seriam minimizados. Na consideração dos custos era dada especial ênfase aos custos de transporte envolvidos na assemblagem dos materiais no local de produção assim como na distribuição do produto final para o mercado. De facto, Weber reconhece que a localização de uma fábrica na origem dos materiais, pode ser encorajada pelos custos de transporte desses mesmos materiais. Este efeito depende da natureza daqueles materiais, caracterizados por Weber como ubíquos ou localizados. Os primeiros estão disponíveis a custos similares em qualquer local, ao passo que os últimos só se encontram disponíveis em localizações específicas.

A análise de Weber sobre os custos de transporte envolvidos na assemblagem das matérias-primas localizadas e a entrega do produto resultante para o mercado era acompanhada pela preocupação por uma variável particular – os custos de mão-de-obra – que influencia os custos do próprio processo produtivo. Weber constatou que os níveis salariais e de eficiência da força de trabalho variam de local para local e que estas variações são geograficamente fixas, pelo menos no curto prazo. Na sua análise, o factor trabalho é punctiforme num padrão espacial e imóvel. Tal conduziu a lidar com localizações vantajosas em termos de trabalho comparando as poupanças obtidas a partir delas com aquelas alcançadas no ponto com menores custos de transporte, analisando-se as taxas de transporte.

A abordagem de Weber em relação aos custos de transporte não encontra correspondência à perspectiva actual desses mesmos custos. O seu trabalho foi feito tendo em conta a proporcionalidade directa dos custos em relação ao peso do produto e à distância percorrida. Esta é uma suposição frequentemente inválida no mundo real, visto aqueles custos incluírem mais do que a simples taxa de frete, como sejam alguns serviços como seguro ou rapidez. Importa também aqui realçar que, durante o século XX, duas tendências assumiram grande importância afectando a relação entre os custos de transporte e a localização industrial. A primeira tem em conta a forma como os custos de frete dos produtos finais aumentaram mais rapidamente do que os relativos às matérias-primas. A justificação reside, em parte, no facto de que as matérias-primas requerem menos cuidados de transporte e manuseamento do que os produtos finais. Uma segunda tendência geral consubstancia-se no declínio generalizado da significância dos custos de transporte como proporção dos custos totais na maioria das indústrias.

No trabalho de Weber, não é desprezada a importância das economias de aglomeração. Contudo, Weber negligenciou, de algum modo, o papel da concorrência, nas decisões de localização. Deste modo, o efeito da localização de concorrentes nas vendas da empresa não é tido em conta por Weber, considerando a procura constante assumindo-se que o produtor conseguia escoar toda a sua produção, sendo indiferente tanto a localização como as acções dos seus concorrentes.

Contrariamente a Weber, outros autores relaxam a hipótese de procura constante, avançando com a teoria. Autores houveram que ainda mantiveram a consideração dos custos fixos (Fetter 1924), contudo, também esta hipótese caiu por terra anos mais tarde (Lösch 1954, Greenhut 1956, 1963 ou Isard 1956).

No centro desta teoria encontra-se o conceito de “homem económico”. Este “homem económico” é um decisor orientado para a concretização do objectivo da maximização do lucro. Para a prossecução deste objectivo, este decisor dispõe de total conhecimento da informação económica relevante, possuindo igualmente a capacidade de previsão das acções dos seus concorrentes e eventos futuros. Denota-se aqui, a assumpção da racionalidade ilimitada como característica do “homem económico” e da não existência de informação assimétrica no processo de decisão. Se tivermos em conta a realidade, facilmente se constata que nenhum indivíduo consegue deter tais poderes omniscientes.

2.4 Teorias do Investimento Directo Estrangeiro

Uma das facetas mais visíveis da globalização resulta precisamente da actuação de empresas estrangeiras em mercados que não são os do seu país de origem. Esta actuação resulta, grande parte das vezes, do envolvimento directo em actividades de produção

nesses mesmos mercados, através de investimentos directos. Mas, que tipo de investimentos, de todos aqueles que este tipo de empresas leva a cabo fora das fronteiras do seu país de origem, são considerados como investimentos directos? É sabido que as empresas envolvem-se em inúmeras operações de investimentos em países estrangeiros, contudo, nem todas configuram investimentos directos, sendo muitas das vezes apenas investimentos de carteira. Assim, importa aqui esboçar uma pequena definição do termo Investimento Directo Estrangeiro.

Segundo a OCDE, pode definir-se o IDE como o “investimento que envolve uma relação de longo prazo, reflectindo um interesse duradouro, duma entidade residente numa economia (investidor directo) numa entidade residente noutra economia (empresa receptora de investimento directo), com o objectivo de exercício de um grau significativo de influência na gestão da empresa residente nessa outra economia. O investimento directo envolve quer a transacção inicial, quer as transacções subsequentes entre as duas entidades e as suas empresas associadas”. Desta definição ressalta o carácter duradouro deste tipo de investimentos, contrastando com os investimentos de carteira, com carácter mais flexível. De sublinhar também, o facto de ter de existir um empenhamento de recursos suficiente para que o exercício de algum poder de influência sobre a gestão seja possível, contrariamente ao investimento de carteira que, a maioria das vezes, não pretende ter qualquer influência ao nível da gestão.

Já com uma definição clara de IDE, é possível levar mais longe o estudo da actuação das empresas que se envolvem neste tipo de operações. Desta forma, importa compreender o porquê da decisão de actuação no estrangeiro através de investimentos estrangeiros, por um lado. Por outro, outro dos aspectos de grande relevância, neste tipo de estudo, prende-se com o entendimento das condições que estas empresas reúnem que as tornam capazes de superar as suas insuficiências em termos de conhecimento de

actuação nos mercados estrangeiros para onde se dirigem, em relação às empresas nacionais. Tendo por base estas preocupações, Root (1978) apresentou uma pequena lista de três questões fundamentais que qualquer teoria que tenha como preocupação a análise do IDE deve dar resposta:

1. Porque razão as empresas se deslocam para o exterior como investidores directos?
2. Como é que as empresas que realizam o investimento directo no exterior conseguem competir, com sucesso, com as empresas locais que, à partida, possuem vantagens por actuar num mercado que conhecem?
3. Porque razão as empresas escolhem entrar nos mercados externos através da produção, ao invés de escolherem outras formas como a exportação ou o licenciamento?

A decisão de localização num país estrangeiro acarreta consigo muito mais do que a mera decisão de transferência de capital. Para além daquela transferência de capital, revestem-se de elevada importância, para o sucesso de tal decisão, outras transferências como sejam a transferência de capacidades tecnológicas e de gestão, que serão integradas com os factores locais de produção.

Nas secções que se seguem, tentando dar resposta às questões levantadas por Root (1978), apresentam-se algumas das principais teorias do IDE. Dadas as várias vertentes a considerar, algumas destas abordagens teóricas apresentam-se como complementares, dando ênfase a diferentes tópicos.

2.4.1 A abordagem das imperfeições de mercado – a hipótese da vantagem específica (monopolista) da firma

A abordagem das imperfeições de mercado e consequente hipótese da vantagem específica da firma deve o seu desenvolvimento ao contributo de Hymer (1960), devido à insatisfação deste em relação à explicação dada pela teoria de transferência de capitais indirecta (teoria de carteira) para a explicação da existência de actividades de valor acrescentado da firma no estrangeiro. Deste modo, foram sublinhadas como principais razões para este descontentamento: i) o facto da introdução de algumas imperfeições de mercado como o risco e incerteza, taxas de câmbio voláteis, custos de aquisição de informação e de transacção, na teoria de carteira, resultar na invalidade das suas *assumpções*; ii) o IDE envolve, para além da transferência de recursos financeiros, preconizada pela teoria de carteira, transferências de outros recursos, nomeadamente, tecnologia, capacidades de gestão ou *entrepreneurship*. Deste modo, as empresas esperam receber uma renda económica sobre a totalidade dos seus recursos, incluindo a forma como eles são organizados, e não apenas sobre os recursos financeiros aplicados; iii) o IDE não envolve uma mudança na propriedade dos recursos ou direitos transferidos, ao contrário do investimento de carteira que se realiza mediante transacções no mercado, envolvendo, deste modo, uma mudança de propriedade.

O principal contributo de Hymer assenta na *assumpção* de que, para que as empresas possuam e controlem actividades de valor acrescentado no estrangeiro, devem possuir algum tipo de vantagem ao nível de gestão, *marketing*, produção, financeiro ou tecnológico, com características monopolísticas, que lhes confirmam uma superioridade concorrencial sobre as suas rivais locais. De facto, essas vantagens permitem à firma estrangeira competir, com sucesso, com as firmas locais, apesar destas deterem a

vantagem nata ao nível, por exemplo, da proximidade e melhor conhecimento das preferências dos consumidores, do enquadramento legal e institucional, dos hábitos do mundo dos negócios e da cultura em geral, nos respectivos mercados. São essas vantagens que permitem às empresas estrangeiras ultrapassar os custos de serem, precisamente, estrangeiras. Qualquer que seja a fonte daquelas vantagens, o mercado para a sua venda tem de ser imperfeito. Outro requisito apresentado por Kindleberger (1969), prende-se com a facilidade de transferência das vantagens específicas dentro da própria firma, muitas das vezes através de longas distâncias.

A posse de uma vantagem monopolística facilmente transferível e cuja transacção no mercado não pode ser feita de forma eficiente, não representa por si só uma condição suficiente para a decisão de investimento directo da firma no exterior, ao invés de optar pela exportação ou licenciamento, mas sim uma condição necessária. De facto, é necessário incluir na análise outras vantagens específicas da localização, nomeadamente preços dos factores de produção, disponibilidade de transportes e comunicações e respectivos custos, existência de barreiras ao comércio ou grau de sofisticação das infra-estruturas, de forma a se conseguirem reunir tanto as condições necessárias como suficientes para a decisão de investimento directo no estrangeiro por parte das firmas.

O trabalho de Hymer segue claramente a tradição da teoria da organização industrial – a sua principal preocupação prende-se com a organização da produção em vez dos fluxos comerciais – denotando-se igualmente alguma inspiração na teoria das barreiras à entrada nas indústrias domésticas de Bain (1956).

De acordo com o quadro metodológico da organização industrial, tipos de estruturas de mercado exógenos (monopólio, oligopólio, concorrência monopolística, concorrência perfeita, etc.) determinam tipos de comportamento de mercado endógenos (por exemplo colusão) que, por sua vez, determinam o desempenho das firmas (tais

como elevada rendibilidade ou eficiência). Mais especificamente, vários factores, incluindo o número e tamanho tanto de compradores como de vendedores, o grau de diferenciação do produto ou barreiras à entrada, formam conjuntamente a estrutura de mercado. A estrutura de mercado determina a conduta que consiste nas políticas e estratégias das firmas, incluindo decisões sobre o preço, investimento, I&D e vários tipos de alianças estratégicas entre várias firmas. A conduta, por seu lado, terá uma influência determinística sobre o desempenho da empresa, medido, por exemplo, através da rendibilidade. É este quadro metodológico, na sua vertente mais estruturalista, que Hymer adopta para a consideração do IDE como resultado do carácter imperfeito dos mercados.

Com a ênfase colocada no facto do IDE ser resultado do carácter imperfeito dos mercados tanto de bens finais como de factores, constata-se que, num mundo de concorrência perfeita, não haveria lugar para este tipo de investimentos. Em concorrência perfeita, não se verificaria a existência das vantagens competitivas das empresas e, a existirem, seriam transitórias, sendo o abastecimento dos mercados feito pela via das exportações, ou da produção local, por empresas locais. No mundo real, em que os mercados apresentam certas imperfeições, as empresas têm a possibilidade de erigir barreiras à entrada, conferindo àquelas um poder de mercado e capacidade concorrencial acrescidos.

Dado que, no mundo real, são imperfeições de mercado que se encontram na génese de vantagens monopolísticas, importa destrinçar algumas das razões que conduzem à criação dessas mesmas imperfeições:

1. Existência de economias de escala, quer internas quer externas. Estas estão na base de muitos mercados oligopolistas onde as firmas multinacionais operam;

2. Factores relacionados com a diferenciação dos produtos, que se prendem, não só com os próprios produtos, como também com os processos que lhes estão subjacentes, *marketing* e organização da empresa;
3. O impacto da actuação do Estado através das várias políticas governamentais, essencialmente ao nível fiscal, monetário e das barreiras comerciais;
4. Factores de mercado idiossincráticos, como direitos de propriedade industrial, diferenças ao nível das capacidades da gestão, assim como tecnologia e conhecimento superiores às dos concorrentes.

Hymer defende que a firma internaliza as imperfeições de mercado com que se depara através, precisamente, do investimento directo. Contudo, para que tal investimento se realize, não basta que a empresa possua uma vantagem monopolística internacionalmente transferível no seu interior, é necessária a existência de uma expectativa de renda económica superior àquela obtida através de outras actuações internacionais alternativas. De facto, os custos decorrentes da condução de um negócio à distância e num ambiente desconhecido, podem levar à consideração de outras formas de envolvimento internacional, como a exportação ou licenciamento, como preferíveis.

A formulação inicial da hipótese da vantagem específica da firma predispõe a pensar em termos de uma simples vantagem, o que, a ser assim, não permitiria a sustentabilidade do monopólio da empresa. Deste modo, o valor explicativo desta hipótese é reforçado se se verificar uma dinamização e endogeneização do processo de aquisição e construção dessa mesma vantagem (Guerra, 1990).

2.4.2 As vantagens da localização e a teoria do ciclo de vida do produto

A decisão de investir no estrangeiro acarreta consigo inúmeras decisões de importância relevante, para além daquela de comprometer capital. De entre aquelas, a decisão de localização é, talvez, uma das que se revestem de maior importância. Assim, a firma tem à sua disposição um conjunto, mais ou menos alargado, de opções de localização, acarretando a sua escolha impactos não só a curto prazo, como, essencialmente, a médio e longo prazos. De facto, a localização de actividades de valor acrescentado implica um certo grau de imobilidade, pelo que a escolha dessa mesma localização deverá ter em conta a compatibilização dos objectivos e das estratégias da empresa com as suas características intrínsecas.

Para a escolha da localização concorrem vários factores, de importância variável de acordo com o tipo de objectivos e estratégias da empresa. De entre tais factores, pode realçar-se, pela sua influência, aspectos relativos a custos de trabalho, factores de *marketing*, existência ou não de barreiras ao comércio, e até mesmo a interferência das políticas governamentais no ambiente económico.

Para empresas cujas actividades são intensivas no factor trabalho, um dos custos com maior preponderância é precisamente aquele referente aos custos deste factor. Assim, quando as empresas equacionam as várias localizações passíveis de receberem o seu investimento, devem ter em conta, não só o seu custo, mas também as suas qualificações e níveis de formação profissional, de forma a saberem se possuem, ou não, as capacidades desejadas para realizarem as funções que a empresa necessita. Na análise dos custos do factor trabalho, a empresa deve ter presente, não apenas os seus custos directos, mas igualmente os custos associados à formação profissional, sendo esta uma parcela importante dos custos totais deste factor de produção.

Quando uma empresa se envolve na escolha de uma nova localização, deverá ter em conta vários aspectos relevantes do mercado onde se pretende introduzir. A consideração de factores de *marketing*, como a dimensão desse mesmo mercado, o seu crescimento, o estágio de desenvolvimento em que se encontra e, não menos importante, a presença ou não de concorrentes locais. A consideração dos três primeiros aspectos está intimamente relacionada com a possibilidade de aproveitamento de economias de escala e com isso permitir uma redução de custos, ao passo que a atenção dada ao nível de concorrência vai influir na estratégia local de *marketing* a seguir.

O comércio internacional não se processa de forma livre entre todos os países, sendo que a existência de barreiras comerciais, sob várias formas, poderá incentivar o estabelecimento de actividades de valor em determinado país em detrimento de outro. Conforme sugerido por alguns autores, estas imperfeições de mercado são mesmo um dos principais incentivos ao IDE. O erigir de barreiras comerciais constitui, para muitos países, um elemento de política, como forma de incentivar o investimento externo. Tem-se, desta forma, que as firmas multinacionais tendem a localizar unidades de produção em mercados para onde já actuavam através de exportação, como forma de proteger a sua quota de mercado, caso sejam erigidas barreiras ao comércio.

Na escolha de uma localização no estrangeiro, a empresa deve ter em conta também a actuação dos poderes políticos, concretamente através das políticas governamentais, visto estas poderem exercer uma influência relevante no contexto económico onde a empresa se pretende inserir. As multinacionais devem equacionar tanto a política fiscal como monetária, bem como a regulamentação existente no país onde pretendem realizar o IDE. As políticas governamentais conseguem exercer um efeito significativo ao nível do clima de investimento em geral existente nesse país, atraindo ou repelindo investidores estrangeiros.

Embora a consideração de factores como os que têm sido aqui referidos, sejam importantes para a escolha de uma localização, por parte da firma multinacional, não constituem, em si, uma teoria da localização que explique o IDE. Tendo por base as vantagens locacionais dos países e a sua relação entre a produção/consumo de certo tipo de produtos, em cada uma das fases do seu ciclo de vida, é proposta mais uma teoria explicativa do IDE. Tal teoria é sugerida por Vernon (1966), ficando conhecida como a teoria do Ciclo de Vida do Produto.

Para desenvolver a sua teoria, Vernon parte de uma série de premissas como sejam:

- a) A existência de um monopólio tecnológico temporário. As inovações num país produzem novas vantagens comparativas que permanecem enquanto as inovações não se propagam internacionalmente;
- b) O processo de produção é caracterizado por economias de escala;
- c) Os gostos dos consumidores não são únicos, variam entre países, de acordo com o nível de rendimento. Assim, existe uma hierarquização dos países quanto ao seu grau de desenvolvimento, de acordo com o nível de rendimento e dotações factoriais: os EUA, outros países avançados e os países menos desenvolvidos;
- d) O fluxo de informação entre os vários países não se faz de forma livre, ou seja, é restrito;
- e) Alteração das condições de produção e comercialização dos produtos ao longo do tempo. Admite-se que o ciclo dos produtos integra três fases distintas – lançamento, maturação e estandardização – que se sucedem no tempo.

Tendo como enquadramento aquelas premissas, Vernon constata que as necessidades de produtos novos tendem a emergir, de forma algo polarizada, nos países de mais altos níveis de rendimento, relativamente abundantes em capital e com custos unitários de trabalho elevados, tendo como ponto de partida os EUA para esta análise. A análise recai sobre bens de consumo procurados pelos detentores de rendimentos elevados, para satisfazer o seu padrão de consumo, e bens de produção que visam substituir trabalho por capital, economizando naquele factor.

Para a explicação da decisão de produção dos novos produtos se processar no local onde as novas necessidades emergem, em detrimento, inúmeras vezes, de outros locais onde os custos conseguem ser minimizados, prende-se com outros factores que vão para além da simples minimização desses mesmos custos. Assim, a proximidade geográfica facilita a comunicação com o mercado, permitindo uma melhor percepção das necessidades que emergem.

Na fase inicial – lançamento do produto – tanto o *design* como a composição factorial e técnicas de produção ainda não se encontram estabelecidos, relevando na comunicação um papel importante, não só ao nível da relação produtor – consumidor, mas também envolvendo fornecedores e, até, concorrentes. A diferenciação do produto é uma das principais características desta fase, levando a que os consumidores apresentem uma menor sensibilidade ao preço, apresentando uma elasticidade procura – preço baixa e uma elasticidade procura – rendimento elevada. Assim, o alto nível de rendimento aliado a uma procura exigente e sofisticada, fundamentalmente, e o elevado custo da mão-de-obra, associado à sua maior qualificação, representam estímulos à inovação. Logo, devido à incerteza associada a um novo produto, a produção deste tende a localizar-se próximo de um grande mercado, cuja principal característica é a sofisticação, de forma a compensar os elevados custos. Dadas estas especificidades, a

produção destina-se predominantemente ao mercado local, entendendo-se aqui como mercado local o mercado dos EUA. A existir procura em mercados terceiros com características próximas dos EUA, será satisfeita por meio de exportação.

À medida que a procura doméstica e estrangeira crescem, aumenta também o nível de padronização com o estabelecimento de um *design* dominante que vem estabilizar as técnicas de produção, reduzindo os custos, e a difusão do produto, provocando uma concorrência acrescida, verifica-se uma passagem para uma nova fase do ciclo de vida – a maturidade. Nesta fase, as preocupações com os custos passam a ocupar um lugar central, exigindo o aproveitamento de economias de escala, através da produção de massa, e levando a empresa a investir a longo prazo nas tecnologias de produção. De facto, para os consumidores, a elasticidade procura – preço aumenta em relação à fase anterior, ao passo que a elasticidade procura – rendimento diminui.

Com o aumento da procura e maior preocupação com os custos, não se torna viável concentrar toda a produção num único país, com custos de trabalho elevados, pelo que o investimento no exterior, em outros países desenvolvidos, se torna numa possibilidade. Para Vernon, os factores explicativos do IDE mais valorizados assentam na ameaça ao “*status quo*” constituindo tal uma força incitadora da acção. Deste modo, as ameaças podem surgir tanto da parte dos produtores locais que estão em condições de abastecer o mercado, como da acção dos poderes públicos, preocupados com a criação de postos de trabalho, com incentivos ao crescimento ou com o equilíbrio das balanças comerciais. Com a criação de unidades produtivas nestes países, abre-se a possibilidade de abastecimento tanto dos mercados correspondentes, como outros mercados e, até mesmo, o mercado de origem da firma investidora, com o aproveitamento das economias de escala, diferenças no custo dos factores e tendo igualmente em conta algumas despesas como sejam as de transporte, por exemplo.

Na última das fases do ciclo de vida do produto – a estandardização – os países menos desenvolvidos podem afigurar-se como potenciais escolhas para a localização de unidades produtivas da firma multinacional, oferecendo algumas vantagens comparativas de localização. Contudo, nem todos os produtos alcançam níveis elevados de estandardização ou apresentam uma elevada elasticidade procura – preço. Mas, para aqueles produtos passíveis de estandardização, com elevada elasticidade procura – preço, destinados ao mercado mundial e cuja função de produção seja exigente em trabalho não qualificado, localizações em países menos desenvolvidos podem ser atraentes. Nesta fase, os baixos custos de mão-de-obra configuram-se atractivos para a firma multinacional, sequiosa pela redução de custos, existindo uma deslocalização de actividades para esses países. Feita essa deslocalização, a empresa exportará para todo o mundo a partir dos países onde realizou esse investimento directo.

A capacidade explicativa desta teoria está muito condicionada ao caso das empresas norte-americanas e ao tempo em que foi proposta. O próprio Vernon (1977) enriqueceu a teoria, categorizando as empresas multinacionais em vários estádios de desenvolvimento: oligopólios baseados na inovação, oligopólios na fase de maturidade e oligopólios senescentes.

Nos oligopólios baseados na inovação, há uma criação de barreiras à entrada por meio da introdução de novos produtos e da diferenciação nos já existentes, quer no mercado doméstico, quer no mercado externo. Estas empresas possuem elevados rácios de I&D e pouca percentagem de trabalhadores manuais. A teoria do Ciclo de Vida do Produto aplica-se à grande maioria das firmas que se enquadram nesta categoria, embora as mais agressivas resolvam explorar mercados estrangeiros sem esperar que o ciclo de vida do produto siga o seu curso.

Outra categoria proposta por Vernon (1977) – oligopólios na fase de maturidade – é constituída por empresas que conquistam o mercado nas condições tradicionais de oligopólio após a standardização do produto, através da introdução de barreiras à entrada, ou através da exploração de economias derivadas da curva de experiência ou economias de escala, derivadas do *marketing*, produção ou transporte. Elevados custos fixos constituem outra das barreiras à entrada que estas empresas têm a seu favor. No que toca a estratégias, as adoptadas por estas empresas tendem a ser: i) *follow the leader*, como estratégia de entrada em novos países; ii) convenções de preços; iii) alianças, através do estabelecimento conjunto de filiais de produção e iv) tolerância de filiais no país de cada um.

Por último, os oligopólios senescentes, tendem a acontecer quando há uma erosão das barreiras à entrada, o que leva a que as firmas multinacionais se retirem de um mercado particular, concentrando-se em novos produtos, ou transferindo a produção para localizações com baixos custos de produção.

A teoria do Ciclo de Vida do Produto pode ser vista como uma combinação da abordagem das vantagens monopolísticas com os modelos microeconómicos do ciclo de vida dos produtos. Assim, tem-se que a vantagem monopolista se corporiza na introdução de um novo produto no mercado, desvanecendo-se esta à medida que as características da oferta e da procura evoluem, ou seja, à medida que se vai dando a difusão da própria inovação. O IDE, substituto das exportações é, na fase de maturidade da produção, a reacção da empresa para preservar a vantagem e, na fase de standardização, o suporte para melhores condições de custos para a sua exploração.

Algumas críticas podem ser apontadas à teoria do Ciclo de Vida do Produto, havendo até quem refira que ela própria teve o seu período de crescimento, maturidade e declínio (Giddy 1978). O carácter sequencial da teoria é uma das críticas que lhe

podem ser apontadas, visto exportações e IDE serem encaradas pelas empresas como formas alternativas de envolvimento externo.

É o próprio Vernon (1979), que explica o porquê de algumas inadequações da teoria para explicar o IDE nos tempos modernos. O autor apresenta duas razões para tal facto:

- a) Entre 1950 e 1975 deu-se um crescimento do número de subsidiárias de empresas multinacionais americanas por todo o mundo, aumentando também os países de actuação dessas mesmas empresas, verificando-se, deste modo, um crescimento das redes de empresas. Além disso, as empresas passaram a escolher como localizações no estrangeiro países tradicionalmente menos comuns. Devido a este facto, o tempo de introdução de um novo produto no mercado norte-americano e a primeira introdução no estrangeiro diminuiu consideravelmente. De facto, na actualidade, as firmas multinacionais optam por lançar, muitas das vezes, os seus novos produtos em simultâneo, nos diferentes mercados onde se encontram implantadas;
- b) Verificou-se uma alteração das condições específicas entre os países, na medida em que os EUA deixaram de ter a supremacia na economia mundial que detinham no período pós II Guerra Mundial. Naquele período, os EUA eram o país com o mais elevado nível de rendimento *per capita*, possuindo uma procura interna exigente, factores que serviam de estímulo à inovação. No entanto, o período de reconstrução europeia, os 30 anos de ouro, e o desenvolvimento da economia japonesa, reduziram de forma considerável as diferenças entre os EUA e estas economias, aproximando as condições concorrenciais entre os mercados. Assim, a teoria do Ciclo de Vida do

Produto perdeu algum do seu poder explicativo, fundamentalmente nas relações entre os EUA e outros países industrializados.

2.4.3 O IDE como reacção oligopolística

Na génese da consideração do IDE como um fenómeno de “reacção oligopolística” encontramos a própria natureza das estruturas onde pontificam as firmas multinacionais, caracterizada por elevada concentração e oligopolista.

O IDE é apresentado por Knickerbocker (1973) como reacção oligopolística no quadro do modelo *follow the leader*, para explicar os fluxos de IDE cruzado entre as empresas norte-americanas e as empresas europeias. Numa indústria oligopolística, dado o pequeno número de firmas presentes, estas conseguem ter noção do impacto das suas acções sobre as rivais e sobre o mercado no seu todo. Visto existir uma interdependência mútua entre as firmas, o seu comportamento tenderá para um padrão de acção – reacção, ataque – contra-ataque. A principal hipótese desta teoria assenta no facto de que o IDE será agrupado em regiões particulares ou países ao longo do tempo sendo previsível a existência de uma inter-penetração de territórios ocupados por oligopolistas.

Knickerbocker (1973) estudou o comportamento rival em termos de IDE entre indústrias transformadoras dos EUA. Este defende que o alcance do IDE depende de como a interdependência oligopolística toma lugar naquelas indústrias. Através da observação das actividades de 187 subsidiárias de multinacionais americanas em 23 países ao longo de 20 anos, Knickerbocker depara-se com uma relação significativa entre o grau de concentração de uma indústria nos EUA e a aglomeração de

investimentos estrangeiros em certas indústrias transformadoras. Especificamente, a concentração de entrada aumenta com a concentração da indústria até certo ponto, decrescendo a partir daí.

A partir dos resultados obtidos por Knickerbocker pode dizer-se que a reacção oligopolística não se apresenta como um função linear do número de firmas. Em indústrias caracterizadas por um número muito reduzido de firmas ou por um número alargado, a reacção oligopolística não pode ser observada (Yu e Ito, 1988).

Não obstante a importância do contributo de Knickerbocker para a explicação das decisões de investir no estrangeiro por parte das firmas, a sua teoria não está isenta de críticas. Uma das principais críticas que lhe podem ser dirigidas prende-se com o facto de não serem abordadas as razões que conduzem a primeira firma a investir no estrangeiro e como as restantes firmas tomam a acção do líder sem levar em conta outros factores (Yu e Ito, 1988). Yu e Ito (1988) postulam que as razões para uma firma inserida numa indústria oligopolística investir no estrangeiro não diferem em grande medida daquelas que conduzem outras firmas em indústrias com estrutura diversa a investir fora do seu país de origem. Segundo aqueles autores, as firmas que se lançam em mercados estrangeiros mediante investimentos directos, fazem-no após a examinação dos mesmos factores que são importantes noutras indústrias, por um lado. Por outro, os seguidores devem considerar o impacto da acção do líder sobre a sua actividade, bem como o impacto de outros factores que surjam caso eles o sigam para o estrangeiro. De entre os outros factores que podem influir sobre as firmas na sua decisão de investir no estrangeiro e seguir o líder, estes autores entendem factores relacionados com a própria firma, bem como factores relativos com o país de destino, seguindo na linha da proposta de Dunning (1977), estabelecendo um paralelismo com as vantagens

de propriedade e de localização. A abordagem a estes tipos de vantagens será feita em maior pormenor no ponto 2.5.2.

2.5 Explicações gerais da actividade das firmas multinacionais

Até meados dos anos 1970's não existia formulada uma teoria que pudesse ser considerada uma teoria geral ou paradigma do investimento externo das firmas multinacionais. As propostas teóricas existentes reflectiam apenas sobre aspectos parciais do porquê da opção de investimento no estrangeiro por parte daquelas empresas. Contudo, a partir de meados de 1970's, três tentativas foram feitas para oferecer explicações mais holísticas das actividades das empresas no estrangeiro:

1. Teoria da Internalização;
2. Teoria Eclética da produção internacional (Paradigma OLI);
3. Teoria Sintética.

2.5.1 Teoria da Internalização

2.5.1.1 A origem: a teoria dos custos de transacção

Uma das perguntas que serve de ponto de partida à chamada teoria da internalização, bem como à teoria que lhe dá base – a teoria dos custos de transacção – questiona o porquê da existência de empresas, bem como os determinantes do seu

crescimento. Para a compreensão do fenómeno multinacional, torna-se essencial o entendimento daquelas questões.

Segundo a teoria económica, o mercado consegue organizar de forma exemplar a produção. Num mundo utópico de concorrência perfeita, onde os agentes económicos se encontram munidos de toda a informação relevante para a tomada de decisões racionais, verifica-se uma adequação entre a oferta e a procura, com a produção a adaptar-se ao consumo, através de processos automáticos. Tal funcionamento é possível graças ao papel coordenador das variações dos preços. Deste modo, o mercado seria encarado como o lugar, por excelência, onde todas as transacções deveriam ocorrer. Mas o que explica, afinal, a existência de empresas e de transacções feitas à margem do mercado, dentro das próprias empresas? A resposta a tal questão começou a ser desenvolvida por Coase (1937).

Coase (1937) observa a eliminação de certas transacções mercantis através da coordenação dessas mesmas actividades dentro da empresa. Segundo Coase, a empresa pretende substituir-se ao sistema de preços, apresentando-se as empresas como formas alternativas ao mercado na organização da produção. Contudo, nem sempre se justifica o não recurso ao mercado. Logo, torna-se fundamental perceber quais os impedimentos para que tais transacções se realizem.

No seu estudo, Coase reconhece a existência de certos custos – custos de transacção – resultantes da utilização do mecanismo de preços, tornando rentável a criação de uma empresa, por tais custos serem evitáveis ou passíveis de serem reduzidos através de coordenação interna. Embora a organização de tais transacções permita uma economia de custos, esta economia não tem um carácter ilimitado. Pelo contrário, as transacções no interior da empresa também implicam custos, crescentes com o seu volume, pelo que o crescimento da empresa, enquanto processo de integração de

transacções do mercado, far-se-á até ao ponto em que os mesmos igualem os custos de as levar a cabo no mercado ou recorrendo a outra empresa. Desta forma, denota-se aqui uma perda de eficiência, a partir de certo ponto, da empresa em relação ao mercado, devido aos custos de coordenação superarem os custos de transacção.

A internalização de transacções permite a exploração de economias de escala ou de variedade. A amplitude da exploração de tais economias de escala determina a dimensão da firma. Mas, sob que circunstâncias os custos de transacção são menores quando internalizados do que se forem negociados num mercado externo? Esta é uma das questões a que Williamson (1985) tentou dar resposta. Williamson enfatiza a existência de racionalidade limitada e oportunismo e de especificidade de activos. A racionalidade limitada consiste na incapacidade de processar de forma perfeita toda a informação disponível e/ou quando a própria informação é imperfeita, tanto em relação a eventos presentes quanto futuros. Já o oportunismo refere-se à forma como os indivíduos se comportam face a conflitos, dada a existência de racionalidade limitada, agindo de acordo com o seu próprio interesse, encontrando, por exemplo, falhas nos contratos estabelecidos. Caso existisse racionalidade ilimitada, o oportunismo seria conhecido e, como tal, evitado. Sem oportunismo, as transacções teriam lugar no mercado em vez de numa hierarquia. No que concerne à especificidade dos activos a serem transaccionados, tratam-se de activos que implicam investimentos nada triviais, idiossincráticos a uma transacção particular. Esta especificidade refere-se tanto a activos físicos como elementos humanos (capacidades, por exemplo). Williamson mostrou que diferentes combinações destes três elementos dão origem a diferentes modelos contratuais. A conjugação daqueles elementos pode resultar em situações onde os custos de transacção podem ser tão elevados que se torna vantajoso para a empresa substituir o mercado e organizar a alocação de recursos internamente.

Importa realçar que a existência de racionalidade limitada e oportunismo, por si só, não conduz, necessariamente, como refere Williamson, à internalização das transacções. Essa internalização fica dependente tanto do nível de concorrência (frequência das transacções) – transacções menos frequentes (menos competitivas), estão mais vulneráveis a comportamentos oportunistas – como do tipo de activos transaccionados (especificidade).

2.5.1.2 A generalização da teoria dos custos de transacção ao fenómeno multinacional: a teoria da internalização

Nos anos 1970's e 1980's, a generalização do ponto de vista proposto pela teoria dos custos de transacção – a empresa e o seu crescimento resultam da progressiva internalização de transacções de forma a minimizar custos decorrentes da existência de falhas de mercado – no estudo do fenómeno multinacional culminou na chamada teoria da internalização. Como ponto de partida tem-se a conceptualização das firmas multinacionais como organizações que internalizam transacções, susceptíveis de serem operadas no mercado internacional, caso este se apresentasse como transparente e competitivo. São as imperfeições de mercado existentes no mercado internacional que justificam a existência de firmas que investem além fronteiras. Desta forma, as hierarquias multinacionais representam um mecanismo alternativo ao mercado para combinar actividades de valor acrescentado além das fronteiras nacionais.

Estes desenvolvimentos da abordagem da internalização das actividades devem-se em grande medida aos trabalhos de Buckley e Casson (1976), no seguimento do

trabalho de Coase (1937). Como referido anteriormente, o enfoque é colocado sobre as imperfeições de mercado como justificação para o investimento estrangeiro.

Deste modo, as empresas optam pelo IDE quando constatarem que os benefícios líquidos que resultam do controlo de actividades internas e no estrangeiro e das transacções que daí decorrem, como sejam, por exemplo, definição e aceitação de obrigações contratuais, exploração dos mercados, superam os que são proporcionados através de relações comerciais externas.

A internalização ocorre sobretudo ao nível das transacções relativas aos produtos intermédios bem como ao nível de actividades relacionadas com a transferência de *know-how*. Por um lado, as vantagens de internalização ao nível do primeiro caso prendem-se essencialmente com a garantia de aprovisionamento de *inputs* especializados; recurso à discriminação de preços; concentração do poder de mercado; redução da incerteza nas transacções; ajustamento dos preços de transferência (para efeitos de redução da carga fiscal, por exemplo); permite contornar ou reduzir imperfeições inerentes a intervenções governamentais (em termos de matéria aduaneira, movimentos de capitais, discrepâncias fiscais e monetárias que se verificam entre países, por exemplo). Por outro, as vantagens que se prendem com a internalização do *know-how* resultam da sua transferência a custos reduzidos, por este se assemelhar a um bem público quando transferido no interior da empresa. Deste modo, denota-se uma superioridade da transacção intra-firma em detrimento da sua comercialização.

Não obstante as vantagens inerentes à internalização, esta opção não está livre de custos. De entre os vários custos que a empresa tem de defrontar, pode salientar-se os seguintes: custos de comunicação, dada a distância geográfica e cultural; custos de operar em ambientes desconhecidos; custos políticos e sociais derivados de sentimentos

nacionalistas ou custos administrativos próprios da exploração de mercados com traços particulares, distintos dos do mercado interno.

Face à opção de internalização de mercados, a empresa deverá ponderar tanto as vantagens como os custos inerentes. Esta deverá ser uma análise marginal, em que se considerará a internalização de mais um mercado até ao ponto em que os custos daí decorrentes superem os benefícios esperados.

2.5.2 Teoria Eclética do Investimento Directo Estrangeiro

A teoria eclética surge, no panorama das teorias do IDE, como, provavelmente, uma das mais referidas. Esta teoria foi proposta por Dunning (1977), para fazer face à parcialidade de explicações do IDE que existiam até então, no seu ponto de vista. Assim, ao passo que as propostas da vantagem específica, do ciclo do produto ou da internalização apenas forneciam explicações parciais do fenómeno do IDE, com a sua teoria, Dunning pretendeu formular uma teoria explicativa de âmbito mais global.

Para formular a sua teoria, Dunning parte da teoria tradicional do comércio (modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson) para explicar a distribuição espacial de alguns tipos de *output*. Contudo, admite a existência de dois tipos de imperfeições de mercado, uma vez que se verifica a existência de recursos que não estão igualmente acessíveis a toda e qualquer empresa. Aquelas falhas de mercado consistem em falhas ao nível da estrutura de mercado que discriminam entre empresas na sua capacidade para ganhar e manter o controlo sobre direitos de propriedade ou para governar múltiplas actividades de valor acrescentado geograficamente dispersas, por um lado e, por outro, em falhas ao nível dos produtos intermédios, na medida em que o custo líquido das transacções

revela-se superior ao resultante de uma hierarquia dentro de uma mesma empresa (há vantagens na internalização). Outro dos aspectos de partida relevantes para a sua teoria, é o facto de a empresa deixar de ser vista como uma caixa preta, ou seja, tanto a distribuição de dotações factoriais como a modalidade da organização económica são relevantes para explicar a estrutura de comércio e produção.

A proposta teórica de Dunning consiste numa classificação das vantagens comparativas possuídas pela empresa. Esta classificação divide-se em três categorias, a saber: vantagens de propriedade (específicas da empresa) (*ownership advantages* - vantagens O), vantagens de localização (*location advantages* – vantagens L) e, por fim, vantagens de internalização (*internalization advantages* – vantagens I).

As vantagens de propriedade são aquelas vantagens detidas, pelo menos temporariamente, e em exclusivo pela empresa e que lhe concede uma superioridade sobre os concorrentes nos mercados externos. Concorrem para a formação daquelas vantagens, tanto bens tangíveis quanto intangíveis, se bem que estes últimos possam ter maior relevância, como sejam o caso, por exemplo, de tecnologia e conhecimento.

Ao nível das vantagens de localização, Dunning refere que estas se referem a factores que se encontram em determinada localização e que só aí podem ser utilizados. De entre esses factores podem-se destacar a existência ou não de barreiras comerciais, que tendem a restringir as importações, favorecendo o investimento directo, o tipo de recursos naturais, proximidade dos mercados finais, condições de transporte, características e custo do factor trabalho, graus de intervenção do governo ou distância cultural. Os activos podem ser específicos a uma localização particular, tanto na sua origem como uso, contudo encontram-se disponíveis para todas as empresas, não conferindo exclusividade de uso a apenas uma ou poucas empresas.

Por último, as vantagens de internalização são aquelas vantagens apercebidas por uma empresa do controlo hierárquico em vez do recurso ao mercado, são aquelas que derivam da exploração das suas próprias vantagens internamente, em vez de relegar no mercado a sua exploração através do licenciamento. Estas vantagens são percebidas pelas empresas por força da existência de falhas de mercado transaccionais que não permitem a organização óptima das transacções. Devido à existência de risco e incerteza elevados nas transacções através de vários países, há benefícios que podem não ser capturados através das trocas com outras empresas e existem economias de sinergia derivadas da coordenação directa de actividades interligadas (Dunning 1988).

Na Tabela 2 tem-se um resumo de alguns dos principais tipos de vantagens segundo a classificação proposta por Dunning.

Tabela 2 – Vantagens da multinacionalização

Vantagens de propriedade (O)	Vantagens de localização (L)	Vantagens de internalização (I)
1. Propriedade tecnológica	1. Diferenças nos preços dos <i>inputs</i>	1. Redução dos custos das transacções
2. Dimensão, economias de escala	2. Qualidade dos <i>inputs</i>	2. Protecção do direito de propriedade
3. Diferenciação do produto	3. Custos de transporte e de comunicação	3. Redução da incerteza
4. Dotações específicas (trabalho, capital, organização)	4. Distância física, língua, cultura	4. Controlo da oferta
5. Acesso aos mercados, factores e produtos	5. Distribuição espacial dos <i>inputs</i> e mercados	5. Controlo das vendas
6. Multinacionalização anterior	...	6. Ganhos estratégicos
...	...	7. Internalização das externalidades
...	...	8. Inexistência de mercados a prazo

Fonte. Adaptado de Dunning (1988)

A junção destas três categorias resulta no vulgarmente designado paradigma OLI, nome pelo qual a teoria eclética de Dunning é amplamente conhecida. Assim, seguindo o paradigma OLI, uma empresa terá vantagem de localizar a sua produção onde possa usufruir daquelas três vantagens. Contudo, importa referir que, tanto o nível como a

estrutura das actividades de valor acrescentado no estrangeiro de uma empresa, dependem da verificação de quatro condições: i) sustentabilidade das vantagens O, através, normalmente, da existência de activos intangíveis cujo uso permite um aumento da riqueza da empresa e logo o valor dos seus activos; ii) satisfeita a condição i), a empresa tem de considerar que é preferível acrescentar valor às suas vantagens O do que as vender ou ceder os direitos, ou seja, têm de existir vantagens I; iii) uma vez satisfeitas as duas condições anteriores, a empresa tem de levar em conta os seus interesses globais em criar ou utilizar as vantagens O numa localização no estrangeiro, considerando as vantagens L de certos países; iv) por último, dadas as vantagens OLI, a empresa tem de averiguar se a produção no estrangeiro é consistente com a sua estratégia de gestão de longo prazo.

De forma genérica, podem ter-se várias vias de penetração no exterior, dada a interacção dos três tipos de vantagens descritos (conforme se apresenta na Tabela 3). Assim, a empresa considera a penetração no exterior através de IDE se estiverem reunidos os três tipos de vantagens, como referido. Mas, se falhar a verificação de um daqueles tipos de vantagens, a empresa deverá considerar outros modos de actuação no exterior. Deste modo, a se verificarem vantagens de propriedade e de internalização, a opção da empresa deverá recair sobre a exportação, podendo no entanto criar uma rede de venda própria. Já no caso de se verificarem apenas vantagens de propriedade, a empresa deverá considerar a penetração no exterior mediante uma solução contratual, como a venda de licenças a uma empresa do país de destino, sendo a exploração do mercado local feita por esta.

Tabela 3 – Vias de penetração no exterior (teoria eclética)

Tipo de vantagem Via de penetração no exterior	Propriedade	Localização	Internalização
IDE	+	+	+
Exportação	+	-	+
Venda de licenças	+	-	-

Fonte: Adaptado de Dunning (1988)

Tendo em conta as vantagens de multinacionalização, é possível estabelecer-se um certo tipo de correspondência entre estas e o nível de análise adoptado. Deste modo, tem-se que as vantagens de propriedade estão mais ligadas à indústria / sector, ao passo que as de localização ao país e, por último, as vantagens de internalização às características intrínsecas de cada empresa. Contudo, apesar deste paralelismo, pode-se constatar uma influência daqueles três níveis sobre aquelas vantagens. Na Tabela 4 estão patentes algumas daquelas influências.

Tabela 4 – Influências sobre as vantagens de multinacionalização

Vantagem	País	Indústria	Empresa
Propriedade	<ul style="list-style-type: none"> - Dotação factorial, dimensão e características do mercado - Políticas governamentais (sobre inovação, concorrência, IDE...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnologia e diferenciação dos produtos - Economias de escala - Acesso aos <i>inputs</i> - Natureza das inovações 	<ul style="list-style-type: none"> - Dimensão - Políticas de diversificação, inovação e I&D - Comportamento de risco
Localização	<ul style="list-style-type: none"> - Distância entre os mercados - Protecçãoismo - Política governamental para o IDE 	<ul style="list-style-type: none"> - Localização dos recursos - Custos de transporte - Protecçãoismo e outras políticas sectoriais - Natureza da concorrência e da indústria quanto à localização (livre ou não) 	<ul style="list-style-type: none"> - Estratégia de implantação - Experiência de IDE - Posicionamento no ciclo do produto - Organização centralizada vs descentralizada - Gosto pelo risco
Internalização	<ul style="list-style-type: none"> - Diferenças estruturais dos mercados nacional e estrangeiro - Infra-estruturas do 	<ul style="list-style-type: none"> - Necessidade de controlar o aprovisionamento - Possibilidade de 	<ul style="list-style-type: none"> - Modos de organização e controlo - Aptidão ao crescimento e à

Vantagem	País	Indústria	Empresa
	país de destino - Política governamental favorecendo a internalização	acordos contratuais	integração vs recurso à subcontratação, venda de licenças...

Fonte: Adaptado de Dunning (1981)

O paradigma OLI pode ser encarado de forma dinâmica (Dunning 1993) ou seja, tendo em conta as alterações nas posições de entrada e saída de investimento directo de dado país. Assim, estas alterações são passíveis de ser explicadas em termos de alterações nas vantagens O das suas empresas em relação às de outros países, alterações nos seus activos L relativamente a outros países, alterações na percepção das empresas de que estes activos são melhor organizados internamente do que recorrendo ao mercado e alterações na estratégia das empresas que podem afectar a sua reacção a qualquer configuração OLI.

De notar igualmente que é possível assistir-se a uma alteração da configuração OLI à medida que o país percorre o seu caminho de desenvolvimento (Dunning 1984): à medida que um país percorre aquele caminho, verificam-se alterações tanto no nível como no padrão das actividades das empresas multinacionais. Deste modo, à medida que um país se desenvolve, a configuração das suas vantagens OLI enfrentadas pelas empresas estrangeiras que possam investir nesse país ou de que as empresas domésticas possam investir no estrangeiro altera-se, sendo possível identificar as condições que conduzem a essa mudança bem como o seu efeito na trajectória de desenvolvimento do país.

Segundo Dunning, um país passa por várias fases de desenvolvimento:

- 1) Na fase de pré-industrialização o país não atrai IDE nem investe no estrangeiro dado os poucos atractivos L e a inadequação das vantagens O das empresas domésticas;

- 2) Numa segunda fase, quando se verificar uma melhoria na configuração OLI, os países atrairão investimentos em sectores baseados em recursos, nos sectores transformadores tradicionais e trabalho-intensivos, no comércio e distribuição, transporte e comunicações e talvez a nível do turismo.

As atracções L podem aumentar, dependendo da capacidade do país para criar um sistema legal satisfatório, infra-estrutura comercial e cultura de negócio, infra-estruturas de transporte e comunicações, recursos humanos, da política governamental em relação à entrada de investimento directo.

O desenvolvimento das vantagens O das empresas domésticas pode ser melhorado através, precisamente, da melhoria das vantagens L;

- 3) A partir de dado momento, verifica-se que o país deixa de ser atractivo pelos seus baixos custos de mão-de-obra, mas sim pelo seu capital humano e capacidade de inovação. As vantagens O continuam a ser desenvolvidas por parte das empresas domésticas, começando estas a exportar capital;
- 4) Atingida determinada maturidade económica, a propensão para um país investir no estrangeiro supera a propensão para as empresas estrangeiras incorrerem em investimento directo.

A teoria eclética proposta por Dunning não está imune a críticas. De facto, podem destacar-se algumas (Romão *et al.*, 1999): está-se perante uma teoria com carácter demasiado descritivo, sem capacidade explicativa e poder de previsão; as três modalidades de internacionalização são apresentadas como substitutas, quando, na realidade, uma empresa pode fazer combinações das mesmas para diferentes partes da cadeia de valor e mercados de destino; não são contempladas nesta teoria formas contratuais de internacionalização, para além do licenciamento, como sejam as alianças

estratégicas, não levando em conta, deste modo, um fenómeno cada vez mais presente na realidade económica a nível internacional.

Não obstante o interesse do paradigma OLI de Dunning, o próprio o revisita anos mais tarde da sua primeira formulação, levando em consideração a importância crescente das alianças estratégicas como forma de entrada em mercados estrangeiros. Deste modo, Dunning (1995) debruça-se sobre a passagem do capitalismo hierárquico para o capitalismo de alianças, constatando que a mesma implica algumas alterações sobre as variáveis. Apesar de algumas alterações nas variáveis, a teoria eclética ainda consegue manter muito do seu interesse.

Derivado da existência de imperfeições de mercado, o capitalismo hierárquico surge como uma resposta das firmas a essas mesmas imperfeições através da internalização de transacções antes operadas no mercado. Em contraposição ao capitalismo hierárquico (à internalização), no capitalismo de alianças, emergente a partir dos anos 1980's, a resposta às imperfeições de mercado é dada através da cooperação com o próprio mercado de forma a reduzir ou eliminar as imperfeições que anteriormente estavam na origem da internalização. No capitalismo de alianças, as empresas pretendem encontrar afinidades com outras empresas, na procura pela maximização dos benefícios da internalização conjunta das actividades. Através da colaboração com outra empresa torna-se possível o acesso a vantagens de propriedade, como sejam o acesso a tecnologias mais avançadas, obter ganhos de eficiência na distribuição, acelerar a inovação. Da criação de alianças e acordos inter-firmas podem emergir outros ganhos como a redução dos custos no progresso tecnológico, pela partilha de tecnologias que, caso contrário, não ocorreria, aprendizagem, redução do ciclo de vida dos produtos, pela redução nos custos inerentes à globalização

(suprimindo ou atenuando o aumento da concorrência), aumento do poder de mercado propiciador de um aumento da margem de lucro (Dunning, 1995).

Nas últimas décadas, com o acelerar do processo de globalização, o progresso tecnológico, a passagem do capitalismo hierárquico para o capitalismo de alianças, assistiu-se igualmente a um acentuar da especialização das empresas nas suas competências críticas, verificando-se um processo de desinternalização associado àquela especialização. Este processo de desinternalização tende a ser compensado com os acordos de cooperação. Com vista à manutenção ou acumulação de vantagens competitivas, inúmeras empresas são levadas a entrar em alianças com outras que detêm aquelas vantagens. A nível da obtenção de economias de escala, alianças de posicionamento em mercados com empresas locais podem ser propiciadoras. A interdependência entre as empresas que integram alianças tem vindo a ser reforçada devido a todos estes factores, levando cada empresa a desenvolver a sua competência crítica para benefício do grupo no seu todo.

Para a passagem do capitalismo hierárquico para o capitalismo de alianças vários factores exerceram a sua influência, destacando-se os seguintes: o aumento da interdependência entre as várias tecnologias; o aumento dos custos associados ao processo de inovação; a redução do ciclo de vida do produto, que leva, por seu turno, à concentração das empresas nas suas competências críticas, desinternalizando outras actividades e cooperando com o mercado naquelas actividades, através do estabelecimento de acordos com outras empresas capazes de assegurar o acesso a mercados.

Perante a nova realidade de proliferação de alianças estratégicas entre as empresas, Dunning (1995) sugere uma reformulação à sua teoria, de modo a incorporar

as alterações que vinham a ocorrer. Desta forma, são avançadas novas incorporações nas variáveis OLI:

- Ao nível das vantagens de propriedade (O) há a considerar, para além das referidas anteriormente, os ganhos decorrentes das diversas modalidades de associação entre as empresas, nomeadamente alianças verticais (quer seja para acesso a I&D, novas tecnologias ou novos mercados, por exemplo), alianças horizontais (capazes de permitir complementaridades ao nível das tecnologias de produção e reduções nos custos de aprendizagem e inovação) e redes de empresas (através da redução de custos do mecanismo de preços, repartição de custos de desenvolvimento);

- No que toca às vantagens de localização (L), acrescentam-se economias externas, decorrentes da concentração de actividades complementares (*clusters*) e o papel das autoridades na criação de condições para o seu surgimento;

- Por último, ao nível das vantagens de internalização (I), revela-se necessário alargar o conceito de internalização para além da posse jurídica da actividade, estendendo-a aos acordos que permitem eliminar imperfeições de mercado e que não implicam qualquer alteração no controlo e propriedade da empresa.

2.5.3 Teoria Sintética

A par das teorias da internalização e eclética, a teoria sintética surge como mais uma proposta teórica para explicar o investimento, de forma mais global, que as empresas fazem fora do seu país de origem. A construção deste quadro teórico ficou a dever-se a Mucchielli (1987, 1991), como resposta a algumas insuficiências que este

encontrou na explicação de Dunning das novas formas de investimento estrangeiro das empresas, concretamente ao nível dos acordos de cooperação entre estas.

Deste modo, o autor menciona a necessidade da existência de um quadro teórico que explique as novas formas de investimento internacional, tomadas como modalidades próprias de internacionalização da firma, e não categorias intermédias entre as modalidades propostas por Dunning. A rivalidade empresarial e a estratégia global das empresas deveriam estar igualmente patentes neste referencial teórico, por um lado. Por outro, nesta nova proposta teórica deveria estar contemplada a possibilidade de combinação em simultâneo das diferentes modalidades (exportação, investimento, venda de licenças de exploração, acordos de cooperação, entre outras), no quadro das estratégias de internacionalização das empresas. Como o próprio refere, uma empresa pode, por exemplo, no mercado internacional, comprar matérias-primas, efectuar um acordo de cooperação para o desenvolvimento de determinada tecnologia e realizar um investimento para montagem dos vários componentes de um dado produto final que será exportado para países terceiros.

No desenvolvimento da teoria de Mucchielli é possível observar duas etapas. Num primeiro nível o autor conjuga a análise com base no conceito de vantagem comparativa dos países com o de vantagem competitiva da empresa, segundo Porter, podendo esta derivar tanto de diferenciação dos produtos como de redução dos custos de produção. Numa segunda fase, há uma incorporação na teoria, pelo conceito de vantagem estratégica, das reacções das empresas como expressão das interacções estratégicas com as suas rivais e não somente das reacções das empresas às imperfeições de mercado.

2.5.3.1 A interacção entre vantagens competitivas e comparativas

De acordo com Mucchielli (1987), são as diferenças entre países que estão na base dos fluxos internacionais, sejam eles de troca ou de investimento. Segundo o autor, os factores decisivos para a troca de bens a nível internacional são comparáveis aos factores que levam ao investimento. Deste modo, para que as trocas sejam levadas a cabo, devem existir diferenças entre os países, grupos ou indivíduos. Esta diferença reflecte-se numa divergência de preços relativos dos produtos, sendo essa mesma divergência que conduz às trocas.

A verificação de certas condições levará ao surgimento ou não de trocas a nível internacional:

- Similitude de funções de produção entre países;
- Idênticas dotações factoriais entre parceiros comerciais;
- Similitude dos gostos dos agentes económicos em diferentes países;
- Impossibilidade de exploração de economias de escala na produção de todos os bens;
- Inexistência de distorções ao nível dos mercados dos bens finais.

Se todas estas condições se verificarem, não haverá lugar a trocas, dado que não haverá diferença de preços relativos. Caso uma das condições não se aplique, ou várias, há lugar a uma diferença nos preços relativos, permitindo a troca, dado que cada parceiro pode beneficiar de vantagens comparativas num ou em vários produtos.

Estabelecendo o paralelo entre os factores que levam às trocas internacionais com os factores que levam ao investimento, segundo Mucchielli (1987), pode dizer-se que:

- Diferenças na tecnologia – O estabelecimento da empresa no estrangeiro baseia-se numa superioridade tecnológica em relação às restantes empresas. A escolha entre exportar, licenciar ou relocar a produção é função de factores associados com o desejo de manter aquela vantagem tecnológica o maior tempo possível. Quando a opção tomada vai no sentido da relocação, esta deve ter na sua base o objectivo de aquisição de uma nova tecnologia num país onde esta se encontre num estado mais avançado, através de um processo de *learning-by-doing*;

- Diferenças nas dotações factoriais – A empresa reloca-se para um país onde a abundância relativa de um dado factor de produção lhe dá a oportunidade de reduzir os custos. Este tipo de investimentos está, na maioria dos casos, associado a mão-de-obra barata. Não obstante, a relocação pode ficar a dever-se igualmente a uma abundância relativa em trabalho qualificado (menos móvel do que outro capital). Por último, a relocação pode ser realizada como forma de aproveitar a exploração de vantagens em termos de recursos naturais e matérias-primas;

- Diferenças nos gostos – A adaptação da produção da empresa às características da procura é facilitada pela proximidade entre a própria empresa e o consumidor;

- Economias de escala – À dimensão do mercado do país de destino podem ter-se associadas economias de escala. Deste modo, quanto maior for o mercado ou o seu potencial de expansão, mais baixos são os custos fixos de estabelecimento em relação às vendas e lucros esperados. A relocação acontece mais facilmente à medida que a dimensão do mercado torna mais barato produzir localmente ao invés de exportar. A possibilidade de exploração de economias de

escala por parte das firmas multinacionais configura-se numa vantagem em relação às firmas nacionais, na medida em que aquelas abrangem vários países e, por conseguinte, vários mercados;

- Distorções nos mercados de produtos – Estas distorções correspondem a barreiras à concorrência pura e perfeita, levando as empresas a tentar superá-la através de IDE, por exemplo;

- Distorções e diferenciais nas remunerações nos mercados de factores – O investimento fora do país de origem apresenta-se como uma das formas que as empresas encontraram para superar certas distorções existentes nos mercados de factores, bem como para beneficiar de diferenciais vantajosos na remuneração dos factores de produção.

No contributo teórico de Mucchielli denota-se uma clara interacção entre as vantagens ao nível das empresas e as vantagens dos países. As primeiras têm o seu enquadramento no conceito de vantagem competitiva de Porter, ao passo que as segundas são englobadas no conceito de vantagem comparativa, mas de forma alargada, de modo a englobar, para além dos custos comparados em termos de dotações factoriais e de tecnologia global (desfasamento tecnológico sectorial, ambiente relativo a I&D, etc.), aquelas que resultam de características estáticas e dinâmicas da procura interna, como atrás se viu.

Da combinação entre os elementos da procura e oferta tanto da empresa como dos países – a empresa oferece produtos e procura factores de produção e os países procuram produtos (através dos consumidores) e oferecem factores produtivos (através do mercado de factores) – surgirão situações de concordância e de discordância, sendo que a cada uma delas se poderá fazer corresponder uma determinada via de penetração

no exterior. Sempre que a empresa considerar que existe uma discordância significativa entre as suas vantagens específicas e as condições de oferta e procura do seu país de origem, será levada a encontrar uma localização alternativa. Assim, partindo dos conceitos de vantagens comparativas e vantagens competitivas, Mucchielli estabelece as seguintes condições:

- Para a empresa:
 - No que toca à oferta de produtos, se a oferta é forte em relação às restantes empresas, a empresa tem vantagem competitiva na oferta de produtos (+). Mas, se, por outro lado, a empresa é fraca naquela oferta, tem desvantagem competitiva (-);
 - Ao nível da procura de factores de produção, se a empresa é forte relativamente às restantes na procura de factores, então apresenta vantagem competitiva nessa mesma procura (+). Se a empresa é fraca na procura de factores, tem desvantagem competitiva na procura de factores (-);
- Para o país:
 - Ao nível da oferta de factores produtivos no mercado de factores, a verificar-se uma forte oferta em relação a países terceiros, o país tem uma vantagem comparativa (+). Mas, se esta oferta for fraca, o país tem uma desvantagem comparativa (-) em relação aos restantes;
 - Quanto à procura de produtos através dos consumidores, se esta for forte no país em relação a países terceiros, o país tem vantagem na procura de produtos (+). Se a procura é fraca, o país possui uma desvantagem comparativa (-).

Tendo como base estas condições, existem várias combinações possíveis de sinais (Tabela 5), sendo que para a empresa apenas interessam aquelas situações em que é plenamente competitiva (+,+) ou não competitiva (-,-). Cada uma daquelas combinações vai determinar um modo de penetração no exterior.

Tabela 5 – Combinação entre vantagens competitivas das empresas e vantagens comparativas dos países

Via de penetração no exterior	Empresa – Vantagens competitivas		País – Vantagens comparativas	
	Procura de factores	Oferta de produtos	Oferta de factores	Procura de produtos
1. Produção e venda no mercado nacional	+	+	+	+
2. Saída de IDE e venda no estrangeiro	+	+	-	-
3. Saída de IDE e venda no mercado nacional	+	+	-	+
4. Exportação	+	+	+	-
5. Entrada de IDE e venda no mercado nacional	-	-	+	+
6. Importação	-	-	-	+
7. Entrada de IDE e venda no estrangeiro	-	-	+	-
8. Produção e venda no estrangeiro	-	-	-	-

Nota: (+) se empresa/país apresenta vantagem; (-) se empresa/país apresenta desvantagem.

Fonte: Adaptado de Mucchielli (1991)

Da observação da tabela anterior, constata-se que, nas situações de concordância total (casos 1 e 8), não haverá lugar a internacionalização da empresa. No caso 1 há uma compatibilidade total entre os elementos da oferta e procura tanto da empresa como do país, pelo que a empresa opta por levar a cabo a produção e venda no mercado nacional. No extremo oposto (caso 8), existe uma incompatibilidade total visto nem o país apresentar vantagem comparativa, nem a empresa possuir vantagem competitiva.

Nos casos de discordância total (casos 2 e 5) está-se perante duas situações em que se verifica a realização de IDE: pode existir lugar a IDE por parte da empresa, mas com venda no exterior, dado que o país não apresenta vantagem comparativa a nenhum nível (caso 2) ou, pode verificar-se uma entrada de IDE no país por parte de empresas

estrangeiras, dado que a empresa não apresenta vantagem competitiva, por um lado e, por outro, o país tem vantagem comparativa tanto na oferta de factores como na procura de produtos (caso 5).

Os restantes casos configuram situações de discordância parciais, conduzindo a formas de internacionalização distintas que vão da produção no exterior e venda no mercado nacional (caso 3), produção no país por parte de empresas estrangeiras e venda no estrangeiro (caso 7), produção no país e exportação (caso 4) e, por último, importação de bens produzidos no exterior por outras empresas (caso 6).

Em resumo, da teoria de Mucchielli decorre que os países de acolhimento mais atractivos serão aqueles em que se verifica um grau maior de discordância entre as suas vantagens comparativas e as vantagens específicas das respectivas empresas.

Este quadro teórico tem uma aplicação muito interessante na explicação do fenómeno da decomposição internacional do processo produtivo (DIPP), ou seja, a existência de actividades de produção do produto em diferentes países. Certos produtos, pelo seu grau de complexidade, permitem uma decomposição em subconjuntos ou componentes susceptíveis de serem fabricados de forma independente em países distintos. A produção de subconjuntos ou componentes em diversos países evidencia que a discordância ou concordância entre vantagens competitivas e comparativas não se verifica ao longo de todo o processo produtivo. Perante situações de discordância parcial podem ter-se soluções diferenciadas para os vários segmentos do processo produtivo. Deste modo, por exemplo, a concepção do produto, por ser, geralmente, muito intensiva em I&D, é levada a cabo no país de origem; os restantes estádios de produção e venda do produto final podem ser dispersos por vários países através de filiais (comércio intra-firma), redes de subcontratação ou acordos intra-firmas. Destaca-se aqui que, a partir da DIPP, as empresas retiram ganhos específicos de segmentação,

passando a sua vantagem competitiva, em termos do produto final, a reflectir as vantagens comparativas dos países onde estão localizados os diferentes segmentos produtivos.

2.5.3.2 As associações estratégicas entre empresas

Na teoria sintética, Mucchielli faz, para além da abordagem à interacção entre as vantagens competitivas das empresas e as vantagens comparativas dos países, uma abordagem às interacções estratégicas entre a empresa e as suas rivais como forma de melhorar a sua competitividade, relevando a importância da vantagem estratégica como factor explicativo das alianças transnacionais entre empresas. De facto, derivado do processo de globalização e de inovação tecnológica acelerada, as empresas sentem cada vez mais a necessidade de se tornarem e/ou permanecerem competitivas em todos os segmentos de produção e mercados em que actuam e, uma das maneiras de o conseguirem tem passado pelo recurso, cada vez mais frequente, a formas cooperativas de associação empresarial.

Uma questão surge: o que leva empresas rivais a desejarem um acordo de cooperação entre si? A resposta avançada por Mucchielli mostra que as alianças estratégicas, para existirem, têm de conseguir gerar um ganho específico de aliança para as empresas envolvidas. Caso contrário, as empresas não têm incentivos para cooperarem. Um dos ganhos específicos de aliança pode ser a eliminação de despesas ligadas à rivalidade empresarial que deixam de existir após a instituição da aliança. Por exemplo, a partilha de I&D por duas empresas pode permitir obter os mesmos resultados com despesas globais menores.

Vários são os benefícios que decorrem para as empresas envolvidas em alianças estratégicas, dos quais se podem destacar: exploração de economias de escala e/ou aprendizagem, devido à concentração de actividades num único centro de pesquisa; acesso directo ao conhecimento ou a possibilidade de iniciar uma actividade relativamente à qual a massa crítica disponível era insuficiente para permitir a realização de uma forma separada; uma redução do risco associado à actividade de pesquisa; um efeito de complementaridade no que se refere ao conhecimento dos parceiros e a modificação das bases da concorrência no sector.

O último daqueles efeitos reveste-se de particular importância, no quadro da corrida estratégica num dado sector. A corrida estratégica tem na sua base o desejo de obtenção de rendas puras por parte das empresas presentes no mercado, levando-as a tentar serem as primeiras a lançar novos produtos. Desta forma, um acordo de cooperação pode ser realizado como forma de afastar rivais com elevado potencial inovador, evitando uma luta destrutiva e mantendo a coordenação e controlo da corrida estratégica. As vantagens decorrentes da aliança estratégica entre as empresas que se associam ganham a designação de vantagens estratégicas no quadro da teoria sintética.

Para clarificar a sua teoria, Mucchielli (1991) recorre à teoria dos jogos, exemplificando com as acções possíveis de três empresas (X, Y e Z) e os ganhos daí decorrentes, sendo que uma delas (X - americana) detém uma posição dominante à partida e as outras (Y e Z - europeias) não se encontram coligadas. Para qualquer uma das empresas há dois comportamentos possíveis: manter-se ou abandonar a corrida estratégica. Mucchielli constata, com este exercício, que, através da coligação, Y e Z conseguiriam apropriar-se do lucro que X obtém pela sua posição dominante mais uma parcela que resulta do facto da sua coligação dissuadir a empresa X de investigar, e, por conseguinte, abandonar a corrida. Deste modo, a coligação criou para Y e Z uma

vantagem estratégica comparável à que teriam se liderassem a corrida estratégica da indústria. De acordo com Mucchielli (1991) é esta vantagem estratégica que está por trás de muitas alianças transfronteiriças e acordos de cooperação internacional.

Às vantagens competitiva e comparativa acima mencionadas, o autor acrescenta as vantagens estratégicas enquanto factor explicativo do processo de internacionalização das empresas e particularmente das novas formas de envolvimento internacional. Na Tabela 6 pode ver-se a relação entre aqueles tipos de vantagens e os vários modos de internacionalização.

Tabela 6 – Vias de penetração no exterior no quadro da teoria sintética

Tipo de vantagens	Competitiva	Comparativa	Estratégica
Via de penetração no exterior			
IDE	+	+	+
Exportação	+	-	-
Venda de licenças	+	-	+
Acordo de Cooperação Internacional	+	+	+

Fonte: Adaptado de Mucchielli (1991)

3. DETERMINANTES DO PAÍS DE DESTINO PARA O IDE

A par da decisão de investir no estrangeiro está a escolha do país receptor de tais investimentos. O número de candidatos pode ser vasto, dificultando a sua selecção, pelo que adquirem importância certos factores que conduzem a firma a preferir uns em detrimento de outros. Com efeito, os países não se apresentam todos de igual forma aos olhos da firma que pretende investir no estrangeiro, antes têm elementos que os distinguem e os fazem sobressair de entre os restantes.

De notar que os determinantes que fazem com que determinada localização seja mais atractiva que outra, adquirem importância relativa distinta consoante o motivo de investimento em causa (e.g. *resource-seeking* ou *market-seeking*), o tipo (e.g. IDE novo ou sequencial), o sector de investimento (e.g. serviços ou produção de bens) e a dimensão do investidor (pequena ou média empresa ou grande empresa). Por um lado, estes determinantes variam de acordo com os aspectos mencionados, contudo, por outro, outros há que permanecem constantes, independentemente do motivo, tipo de investimento, por exemplo. (World Investment Report, 1998)

De acordo com o World Investment Report (1998), os determinantes para o IDE de um país de destino podem ser agregados segundo três categorias: enquadramento de política para o IDE, facilitação das condições de negócio e económicos. Nas secções seguintes analisar-se-á em mais pormenor estes tipos de determinantes locais.

Apesar dos determinantes locais referidos assumirem uma importância acrescida como atractivos de IDE para os países que os possuem, a firma, aquando da decisão de escolha do país de destino, tem em conta a interacção entre aqueles determinantes e as suas próprias vantagens de propriedade e de internalização, como sugere Dunning com o seu paradigma OLI.

3.1 O papel dos governos

Dado que o IDE pode ser encarado como potenciador de crescimento económico, verifica-se que, também ao nível dos governos nacionais, existe concorrência na atracção deste tipo de investimentos. Muitos governos em todos os continentes tentam atrair activamente investidores estrangeiros que sirvam os seus objectivos de desenvolvimento.

Embora não exista um mercado formal para o investimento estrangeiro, os governos comportam-se como se tal existisse. Desta forma, os governos podem ser encarados como “vendedores” e as empresas multinacionais podem ser vistas como os “compradores” neste “mercado”. Segundo Encarnation e Wells (1986), este mercado pode ser caracterizado como um oligopólio bilateral, sendo importante, por isso, ter em conta o poder de negociação de cada uma das partes. Ao nível dos governos, o seu poder de negociação é função do quanto estes conseguem controlar através da regulação e das suas próprias empresas, o acesso aos mercados do produto, financiamento do investimento e a tecnologia de produção. Por outro lado, o poder de negociação das empresas estrangeiras relativamente ao governo do país de destino aumenta se a empresa está numa indústria global e exporta uma grande parte do seu *output* e é capaz de controlar o mercado a jusante do local de produção e; utiliza factores de produção, como trabalho pouco qualificado, por exemplo, que são facilmente substituíveis entre países. Contudo, este poder de negociação não se limita a indústrias globais, podendo também ser partilhado por empresas em indústrias multidentificadas se a empresa ocupar uma posição monopolística ou dominante na sua indústria; utilizar uma tecnologia relativamente avançada nas suas operações ou requerer grandes despesas de capital, todas com poucas fontes substitutas; produzir produtos altamente diferenciados que

requerem grandes despesas de *marketing* ou I&D e; não implicar um nível elevado de investimentos de capital que, uma vez realizados, sejam difíceis de liquidar ou mover.

Tendo em conta os seus próprios objectivos bem como o poder negocial das empresas estrangeiras, os governos irão desenhar as suas estratégias competitivas de modo a atrair os investimentos daquelas empresas para o seu território. De acordo com Encarnation e Wells (1986) os governos têm ao seu dispor dois tipos de estratégias competitivas conducentes à atracção de IDE: atribuição de preço às localizações, desenrolando-se a concorrência preço, e a diferenciação.

Com a atribuição de subsídios, isenção de impostos, protecções tarifárias e outros incentivos, os países envolvem-se em concorrência preço para aumentarem a sua quota da oferta disponível de investimento estrangeiro. Para o investidor tais incentivos permitem uma redução do custo efectivo de novos projectos de capital, por um lado e, por outro, podem alavancar significativamente os seus capitais próprios. Há evidências que revelam que tal concorrência entre países pouco contribui para aumentar toda a oferta de investimento, embora possa conduzir ao aumento da quota detida por um governo particularmente agressivo (Encarnation e Wells 1986). Esta concorrência preço pode revelar-se contraproducente, pelo que a resposta por parte dos governos pode basear-se em entendimentos multilaterais com os governos concorrentes para que tal concorrência atenuar. Por exemplo, ao nível da União Europeia, existem acordos acerca do “subsídio equivalente” máximo que pode ser oferecido pelos governos como atractivo para os investidores.

Para tentar evitar os custos da concorrência preço, os governos têm optado por outras formas de atracção de investidores para quem os incentivos financeiros tenham menor importância relativamente a outros. Os governos que enveredam por uma estratégia de diferenciação, tentam criar uma imagem de clima de negócios atractiva.

Por exemplo, a criação de parques industriais, onde podem explorar-se certas economias de aglomeração, por exemplo, podem constituir um atractivo para alguns segmentos de investidores industriais. A “comercialização” de certas localizações pode ser levada a cabo através de anúncios nos *media*, gabinetes de promoção ou de missões no estrangeiro à procura de novos investidores, por exemplo.

Ambos os tipos de estratégias podem influenciar os determinantes locacionais para o IDE, sejam eles ao nível do enquadramento de política de IDE e facilitação das condições de negócio, de uma forma mais directa, mas também dos determinantes económicos.

3.2 O enquadramento de política: a liberalização das políticas de IDE

Embora a decisão de investir no estrangeiro possa ser tomada por agentes privados, os governos nacionais têm um papel importante neste processo. A estes agentes está reservada a função de regulação da actividade económica em geral, compreendendo, por isso, também a área de investimentos por parte de estrangeiros. Ao nível da política de IDE, esta assume maior importância como determinante de atracção na medida em que, caso não exista autorização de entrada de capitais estrangeiros no país, o IDE não tem condições para se realizar. Políticas liberais, indutoras de IDE, por si só, podem não conseguir que esse IDE se efective. Contrariamente, políticas restritivas, podem mostrar-se mais efectivas, dado que podem mesmo vedar a entrada de capitais estrangeiros.

A liberalização tem-se assumido como a principal tendência a nível da política de IDE, sobretudo a partir de meados dos anos 1980's: de entre as 151 alterações de

política de IDE que ocorreram entre 1991 e 1997, 94% contribuíram para criar condições mais favoráveis ao IDE. Um dos melhores exemplos de como a liberalização da política de IDE pode ser um determinante locacional importante, é a experiência da Europa Central e Oriental. O *stock* de IDE na região passou de menos de 200 milhões de dólares para 66 bilhões no período que decorreu entre 1985 e 1997 (World Investment Report, 1998).

O processo de liberalização do IDE é caracterizado por uma dinâmica que abrange a redução ou supressão das distorções de mercado que resultam das restrições aplicadas especificamente aos investidores estrangeiros e dos incentivos e subsídios que discriminam a favor ou contra aqueles investidores; o reforço de alguns padrões de tratamento para investidores estrangeiros e; o reforço da supervisão do mercado de forma a assegurar o adequado funcionamento deste. Ao nível das distorções de mercado os governos devem levar a cabo medidas de redução das restrições ao nível da entrada e estabelecimento de investidores estrangeiros, restrições ao nível da propriedade e controlo (por vezes os governos exigem a atribuição de “*golden shares*”), operacionais e de autorização e *reporting*. No que toca aos padrões de tratamento, deverá haver uma posição de não discriminação, transparência, recurso a acordos bilaterais, regionais ou multilaterais para o tratamento de disputas internacionais e de protecção do IDE uma vez realizado. Por último, no que concerne ao reforço da supervisão, a política de concorrência assume relevo, sendo que as leis *anti-trust* têm vindo a ganhar cada vez maior importância com vários países a adoptá-las.

Sendo certo que a liberalização da política de IDE tem a sua importância como determinante locacional, não se pode desprezar que, devido ao fenómeno da globalização, cada vez mais países incorrem neste tipo de práticas verificando-se uma perda de eficácia, pelo que os governos encaram como cada vez mais necessário o

recurso a medidas pro-activas facilitadoras do clima de negócio e melhorar os determinantes económicos (World Investment Report, 1998). Com esta perda de eficácia, os governos viram-se para outras políticas capazes de afectar o IDE, ampliando, deste modo, o âmbito da política de IDE. Assim, políticas macroeconómicas a nível monetário que determinam parâmetros de estabilidade económica como a taxa de inflação, o equilíbrio orçamental e externo e, por conseguinte, determinam as taxas de juro e consequentemente o custo do capital, ou a nível fiscal que determinam os níveis de imposto a que as empresas estão sujeitas podem atrair ou não investidores estrangeiros. Por outro lado, também estão ao alcance dos governos políticas de organização a nível macro, implicando alterações na afectação de recursos e estrutura e organização das actividades económicas. Tome-se como exemplo certas políticas capazes de afectar a oferta e qualidade de recursos produtivos como sejam políticas de educação e saúde que melhorem a oferta e qualidade do capital humano, políticas que determinem o funcionamento de mercados de factores, como por exemplo as políticas do mercado de trabalho, com efeito encorajador ou não nos fluxos de entrada de IDE. De considerar também as políticas estruturais susceptíveis de influenciar a composição industrial, a composição espacial das actividades económicas, a composição funcional das actividades, através, por exemplo, de políticas de I&D, e a composição das actividades por tipo de propriedade e intensidade de concorrência.

3.3 Facilitação das condições de negócio

Ao alcance dos governos nacionais está, para além da política de IDE, a facilitação das condições de negócio como forma de atracção de investimentos

estrangeiros. Esforço de promoção, provisão de incentivos aos investidores estrangeiros, redução ou eliminação da corrupção, melhoria da eficiência administrativa e até a provisão de amenidades que contribuam para a qualidade de vida do pessoal expatriado, são alguns dos factores que contribuem para a melhoria das condições de negócio encaradas pelo investidor internacional.

Ao nível da promoção, têm sido criadas pelos governos nacionais agências de promoção ao investimento, cujas funções vão no sentido de fazer chegar a informação ao investidor, seja através da divulgação de oportunidades de negócio ou através da divulgação de alterações de política de IDE. A sua acção vai também no sentido de fornecer serviços facilitadores do investimento, como sejam aconselhamento, aceleração de alguns estádios do processo de aprovação ou assistência na obtenção de todas as autorizações necessárias.

No que toca à atribuição de incentivos, estes podem ser de diversas naturezas, como sejam fiscais (e.g. isenção de impostos, depreciação acelerada, exclusão de impostos sobre as importações), financeiros (e.g. garantias governamentais, créditos subsidiados) ou de preferências de mercado (e.g. atribuição de direitos de monopólio, fecho do mercado para entradas futuras, protecção da concorrência vinda das importações). Desde meados de 1980's que o conjunto dos incentivos disponíveis aos investidores externos, bem como os países que os adoptam apresentam uma evolução no sentido crescente, à medida que as barreiras comerciais e ao IDE têm vindo a ser reduzidas (World Investment Report, 1998).

Dada a concorrência crescente entre países baseada em incentivos, pode cair-se numa situação em que esses mesmos incentivos, quando atribuídos em montante superior à diferença entre o benefício social decorrente do investimento e o benefício privado, vão contra a racionalidade económica que lhes está subjacente, induzindo

assim distorções em vez de as colmatar. Apesar da importância crescente que os incentivos têm vindo a alcançar, há evidência que sugere que tais incentivos são encarados pelos investidores internacionais como um factor locacional de menor importância (World Investment Report, 1998).

Tanto ao nível da política de IDE como na facilitação das condições de negócio se pode verificar alguma concorrência preço entre os países. Contudo, alguns aspectos ressaltam mesmo a existência de uma posição de diferenciação.

Segundo o World Investment Report (1998), as medidas facilitadoras das condições de negócio, por si só não se apresentam como determinantes decisivos ao investimento, assumindo antes um papel de suporte de determinantes económicos.

3.4 Determinantes económicos – a visão tradicional

Os determinantes económicos tradicionalmente presentes na literatura económica podem ser agrupados em três categorias, cada uma delas reflectindo a principal motivação que conduz uma empresa a investir no estrangeiro: i) *resource-seeking*, ii) *market-seeking* e iii) *efficiency-seeking*. Outra categoria é também apresentada por Dunning (1993): iv) *strategic asset or capability-seeking*.

Embora estas categorias tenham sido construídas com base na motivação principal das empresas quando investem no estrangeiro, uma firma multinacional pode incluir-se, ao longo da sua existência, em categorias distintas. Assim, em fases iniciais, as firmas multinacionais inserem-se primeiramente nas categorias i) e ii), passando posteriormente, à medida que o seu grau de internacionalização vai aumentando, pelas categorias iii) e iv), de forma a conseguirem melhorar a sua posição no mercado global

(Dunning, 1993). De notar que nos anos 1990's muitas firmas multinacionais tinham em vista vários objectivos, sendo que muitas envolviam-se em IDE que combinava características de cada uma das categorias acima mencionadas.

3.4.1 Existência de recursos

Ao nível da existência de recursos, historicamente, o determinante do país de destino mais importante tem sido a disponibilidade de recursos naturais. Contudo, para além dos recursos naturais, outros assumem cada vez maior importância, como sejam a mão-de-obra e, mais recentemente, existência de capacidade tecnológica, competências de gestão e *marketing* e competências organizacionais.

De acordo com a categorização feita anteriormente, na categoria *resource-seeking*, encontram-se empresas cuja motivação para investir fora do seu país é a procura de recursos específicos a um custo real mais baixo do que aquele praticado no seu país de origem. Com isto, a empresa procura tornar-se mais rentável e competitiva nos mercados que serve. Nesta categoria podem ser agrupadas empresas que procuram recursos físicos (produtores primários e empresas transformadoras de países desenvolvidos ou em desenvolvimento que têm como motivação a minimização de custos e a segurança de abastecimentos), grandes quantidades de mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada (empresas multinacionais de serviços e transformadoras de países com custos de mão-de-obra reais elevados) e aquelas que procuram capacidade tecnológica, competências a nível de gestão, *marketing* e organizacionais (Dunning, 1993).

Embora a disponibilidade de recursos naturais no país de destino tenha sido um dos determinantes com maior relevância ao longo dos tempos, a partir de 1960's e 1970's, a sua importância relativa tem vindo a declinar. De facto, a disponibilidade de recursos naturais, por si só, não é suficiente para que tenha lugar IDE (World Investment Report, 1998). O investimento ocorre quando um país abundante em determinado recurso não tem capacidade financeira para o extrair ou não possui capacidades técnicas necessárias para a sua extração ou venda ao resto do mundo. Com efeito, superadas aquelas dificuldades, a vantagem comparativa em termos de recursos naturais conduz, na maioria dos casos, a trocas em vez de IDE. Para que o IDE seja atraído para os países abundantes em determinados recursos, para além da disponibilidade dos próprios recursos, devem existir ou ser criadas condições a nível de infra-estruturas facilitadoras da saída dos mesmos para fora do país em direcção ao seu destino final.

3.4.2 Mercados nacionais

Em grande parte dos casos, a partir de certa altura, para que uma empresa possa crescer e/ou permanecer competitiva, é necessário aceder a novos mercados domésticos ou estrangeiros e/ou aumentar as quotas de mercado existentes. Dada esta necessidade, as características dos mercados do país de destino configuram-se como determinantes de atracção para o IDE *market-seeking*. Desta forma, os aspectos mais valorizados pelas firmas transnacionais prendem-se com a dimensão do próprio mercado tanto em termos absolutos como em relação à dimensão e rendimento da sua população, por um lado e, por outro, ao seu crescimento. Grandes mercados podem acolher mais firmas

domésticas e estrangeiras e permitem o aproveitamento de economias tanto de escala como de variedade.

Tradicionalmente, a existência de tarifas ou quotas em certos mercados, que limitavam o comércio internacional, levavam a que a opção de investimento directo fosse considerada como forma de ultrapassar tais obstáculos. Estas tarifas e quotas representam obstáculos para o comércio de bens transaccionáveis, aumentando o seu custo, tornando o IDE uma opção a considerar. Mas, no caso de muitos serviços não transaccionáveis, o estabelecimento no estrangeiro é absolutamente necessário, pelo que as características de mercado podem ser o principal determinante para o IDE.

De acordo com Dunning (1993), as firmas que se enquadram na categoria de *market-seeking* consideram a hipótese de IDE em mercados que normalmente já eram servidos através de exportação quando, por um lado, existem tarifas e outras barreiras à entrada que elevam o custo dos bens e, por outro, quando a dimensão desse mercado já justifica investimento directo.

Para além da dimensão do mercado e das potencialidades para o seu crescimento, Dunning (1993) avança ainda com outras razões que conduzem a firma a investir no estrangeiro:

- Os principais fornecedores ou clientes da firma multinacional instalaram produção no estrangeiro, e esta segue-os de modo a continuar a fazer negócios com aqueles;
- Necessidade de adaptar os produtos aos gostos e necessidades locais e às capacidades e recursos do país de destino;
- Custos de fornecimento e custos de transacção são inferiores àqueles que a empresa incorre operando à distância;

- A firma multinacional pode considerar necessário levar a cabo actividades de produção em determinado país, tendo em conta a sua estratégia global de produção e *marketing* e;
- Políticas de atracção de IDE por parte dos governos nacionais.

Das várias razões apresentadas por Dunning, a última é aquela que se reveste de maior importância. Mais uma vez, o papel dos governos poderá influir, em grande medida, nos fluxos de entrada de IDE.

3.4.3 Outros factores

Para além da procura de recursos, mercados nacionais, muitas das empresas investidoras estrangeiras procuram alcançar a eficiência desses mesmos investimentos. Para que tal eficiência seja alcançada, outros factores têm de ser tidos em conta por aquelas empresas, enquadradas na categoria de *efficiency-seeking*. A motivação do IDE *efficiency-seeking* é racionalizar a estrutura dos investimentos estabelecidos baseados em recursos ou procura de mercado, de tal forma que a empresa investidora consiga ganhar a partir de uma estrutura de gestão comum de actividades dispersas geograficamente.

Para este tipo de empresas, a obtenção de vantagens derivadas de diferenças de disponibilidade e custo de factores tradicionais como seja por exemplo o trabalho, são essenciais. Assim, a disponibilidade de mão-de-obra não qualificada e a baixo custo, amplamente imóvel, tem sido um dos factores de maior importância para este tipo de empresas, sobretudo para aquelas produtoras de produtos finais trabalho-intensivos ou

para aquelas produtoras de produtos finais para os quais em algum estágio de produção, geograficamente disperso dos restantes, se recorre intensivamente a mão-de-obra não qualificada. Para estas empresas interessa, não só abundância de mão-de-obra, mas também baixos custos relativamente à produtividade da mesma.

Tirar partido das vantagens que derivam das diferenças de disponibilidade e custo de factores de produção tradicionais em diferentes países não é a única motivação das firmas *efficiency-seekers*. Estas firmas procuram também, segundo Dunning (1993), tirar partido de economias de escala e de variedade e das diferenças nos gostos dos consumidores e capacidades de oferta em países com semelhanças em termos de estrutura económica e níveis de rendimento.

De acordo com a tipologia proposta por Dunning (1993), a existência de empresas com certas características num país estrangeiro pode conduzir a firma multinacional a realizar IDE, quando se está perante firmas que procuram activos estratégicos ou capacidade (*strategic assets or capability seekers*). Para este tipo de empresas, a aquisição daquelas empresas estrangeiras ocorre no sentido da promoção dos seus objectivos estratégicos de longo prazo, principalmente daqueles que sustentam ou melhoram a sua competitividade internacional.

3.5 Determinantes económicos – os efeitos da globalização

O IDE, para além de influenciar o processo de globalização, a par da evolução tecnológica, maior abertura dos mercados para o comércio e fluxos tecnológicos, também as suas motivações se modificam. A globalização foi intensificada através do IDE e, agora, cada vez mais, o influencia sob o ponto de vista das motivações de

resource-seeking, *market-seeking* e *efficiency-seeking* das empresas. Deste modo, os determinantes tradicionais, embora não tendo desaparecido, vêm a sua importância relativa decrescer.

Anteriormente, com a existência de barreiras ao comércio e limitações a nível do movimento dos factores de produção, as firmas multinacionais geriam um conjunto de filiais estrangeiras, relativamente independentes entre si e em relação à casa-mãe, organizadas, na sua grande maioria, de forma horizontal (estruturas verticais estavam reservadas a firmas *resource-seeking*).

O processo de globalização, ao permitir uma maior interligação entre os países, veio intensificar as pressões competitivas sentidas pelas empresas. As empresas tiveram de repensar a configuração da estrutura das várias actividades de valor e a forma como aquelas se interligam entre si. Assim, estruturas horizontais começam a dar lugar a estruturas verticais, ou seja, a replicação das mesmas actividades em diferentes localizações passou a dar lugar a uma fragmentação da produção em diversos estádios, tipicamente em termos das intensidades factoriais, passando a existir uma divisão internacional dos processos produtivos. Deste modo, actividades mais exigentes em trabalho especializado serão desempenhadas em países com abundância nesse tipo de recurso, sucedendo o mesmo com outro tipo de recursos.

A fragmentação do processo produtivo em diversos estádios pode conduzir a uma integração das actividades de valor mais simples ou complexa. Firms que enveredam por uma integração simples procuram basicamente reduzir os custos de produção de produtos ou processos trabalho-intensivos. Deste modo, as firmas transferem esses produtos ou processos para filiais estrangeiras localizadas em países que ofereçam as vantagens locais requeridas. Assim, a existência de mão-de-obra pouco qualificada, o custo e produtividade da mão-de-obra ou acesso a mercados

internacionais, por exemplo, constituem vantagens locacionais consideradas importantes por firmas *resource-seeking*, *efficiency-seeking* e *market-seeking*, respectivamente.

Para além da integração simples das actividades, tem-se assistido, ao longo dos últimos anos, a uma integração mais complexa, em que as firmas fragmentam muito mais o seu processo produtivo em actividades específicas para além da produção, como sejam a I&D, contabilidade, *marketing*, produção de componentes, distribuição, por exemplo. Deste modo, as firmas pretendem tirar partido dos benefícios que surgem da combinação mais eficiente dos seus próprios activos móveis com os recursos imóveis necessários à produção dos produtos e serviços para os mercados que servem. As escolhas locacionais destas firmas têm por base a obtenção daquela combinação de forma mais eficiente.

A DIPP tem vindo a ganhar cada vez maior importância no plano internacional. Contudo, tem de se verificar uma condição necessária para que seja vantajoso para as firmas multinacionais a divisão dos seus processos produtivos para além do seu país de origem. Assim, segundo Guerra (1990), a condição necessária a uma DIPP reside na existência de um maior diferencial de custos entre segmentos de um produto final do que entre produtos finais quando se leva a cabo a produção no país de origem ou em países terceiros. Deste modo, as empresas que dividem os seus processos produtivos por mais do que um país, beneficiam de ganhos específicos de segmentação, ou seja, beneficiam de um ganho acrescido resultante não de uma divisão internacional de produtos finais, mas sim de uma DIPP. A vantagem competitiva daquelas empresas, no concernente ao produto final, reflecte a complementaridade das vantagens comparativas dos países onde estão localizados os vários segmentos produtivos.

A nível dos determinantes económicos, a posse, por parte de um país de destino, de pelo menos um dos principais determinantes pode já não ser suficiente para o seu

sucesso no competitivo mercado por IDE. A oferta de uma combinação adequada dos principais determinantes que seja importante para a competitividade global das firmas, nomeadamente condições para o funcionamento eficiente das operações, recursos/activos de elevada qualidade e acesso a mercados é cada vez mais importante para a atracção de IDE (World Investment Report 1998).

Com as alterações exigidas pela globalização e consequente acentuar de pressões competitivas sobre as firmas multinacionais, os países de destino têm de adequar os seus determinantes económicos de modo a corresponderem às maiores exigências daquelas firmas e assim permanecerem competitivos no mercado por IDE. Por exemplo, aqueles países que têm sido atractivos pela abundância de mão-de-obra pouco ou não qualificada, podem enfrentar deslocalizações de firmas multinacionais, sendo preteridos em relação a outros. O tipo de IDE que procura mão-de-obra pouco qualificada e barata tem sido sempre muito móvel, contudo essa mesma mobilidade tem sido cada vez maior. Deste modo, a perda de vantagens locais baseadas nesse tipo de recursos, pode não significar uma perda para o país, mas sim representar uma reestruturação económica envolvendo um aumento da produtividade do trabalho e a aquisição de novas capacidades e competências onde o IDE mais móvel é substituído por IDE menos móvel que procura mão-de-obra mais qualificada.

Com o intensificar dos movimentos de capitais a nível internacional, torna-se imperativo, para a continuidade como destino competitivo de IDE, que um país faça evoluir a importância dos seus determinantes económicos. Desta forma, dada a crescente importância relativa de certos determinantes económicos, como sejam o acesso a tecnologia ou capacidade inovadora, em detrimento da obtenção de simples reduções de custos por força, por exemplo, da exploração de recursos naturais, um país deve apostar na criação de activos de modo a permanecer competitivo numa economia

globalizada. Ao contrário dos recursos naturais, estes recursos podem ser criados pelos países de destino e influenciados pelos seus governos.

Ao nível dos activos criados ou estratégicos podem distinguir-se os tangíveis (*stocks* de activos financeiros e físicos, como sejam infra-estruturas de comunicações, ou redes de *marketing*) ou aqueles intangíveis. Uma característica de relevo nos activos criados intangíveis é a forte predominância do factor conhecimento. Deste modo, de entre estes activos intangíveis pode-se enumerar alguns como as qualificações, capacidades, competências, atitudes, *stock* de informação, marcas registadas, *goodwill*, ou “massa cinzenta” (World Investment Report 1998).

4. A ESPECIALIZAÇÃO INDUSTRIAL DE PORTUGAL E DOS PECO

4.1 A especialização industrial em Portugal

4.1.1 Evolução histórica

Em termos de um passado recente e na tradição do pensamento clássico e neoclássico⁴, admitia-se que as nações deviam participar no comércio internacional com base em produções cuja composição factorial fosse o reflexo das suas dotações em terra, capital e recursos humanos.

Assim aconteceu para muitos dos países até ao fim da II Guerra Mundial, período até ao qual as vantagens reveladas pelos diferentes parceiros comerciais reflectiam fundamentalmente as suas dotações naturais naqueles factores.

Estava-se no tempo em que as vantagens comparativas dos países e as estratégias competitivas das empresas se afirmavam pela dominância das formas de competição pelos preços (*price competition*) e o comércio entre as nações era predominantemente do tipo interindustrial. Deste ponto de vista, Portugal não constitui excepção e as suas exportações reflectiam e consagravam o princípio, através da incorporação de um elevado conteúdo em trabalho pouco qualificado e recursos naturais. De entre as exportações sobressaíam as conservas de peixe, vinho, cortiça em bruto e alguns minérios não trabalhados localmente.

⁴ Do pensamento clássico importa reter o contributo tanto de Adam Smith com a sua teoria das vantagens absolutas como de David Ricardo com a sua teoria das vantagens comparativas. Já o paradigma neoclássico dominante retém as vantagens comparativas ricardianas, assumindo uma diferença de dotação de factores mas idêntica tecnologia.

No período pós-guerra, num contexto de progressivo e generalizado desarmamento pautal e não pautal, emergiram, com intensidade crescente, as formas de *non-price competition*, assentes na diferenciação dos produtos que, no plano da produção – sistema produtivo e empresas – passaram a reflectir a progressiva endogeneização de processos inovadores e, no plano do comércio, uma crescente segmentação dos mercados e uma maior exigência dos consumidores.

A explicação das trocas internacionais passou a assentar em novas propostas teóricas, adquirindo algum protagonismo as teorias baseadas nas transferências tecnológicas e factoriais, na qualidade e diversidade dos recursos humanos, nas economias de escala e na dimensão relativa dos mercados⁵.

Quando se tem em conta o comportamento de Portugal no comércio internacional e, conseqüentemente, a sua especialização produtiva, bem como as suas determinantes das vantagens comparativas constata-se que o nosso sistema produtivo não acompanhou os padrões mais dinâmicos do pós-guerra. Assim, a generalidade das empresas portuguesas continuou a privilegiar as estratégias de *price competition*, assentes em trabalho pouco qualificado e em baixos salários, tentando apostar em mercados pouco exigentes (com especial incidência do comércio com países africanos), prosseguindo processos produtivos relativamente ultrapassados aplicados a produtos banalizados, de ainda pouca qualidade e reduzido conteúdo tecnológico. A par disso, negligenciando-se aspectos fundamentais da competitividade como é actualmente encarada, como sejam, por exemplo, serviços associados à venda dos produtos, domínio dos circuitos de distribuição ou assistência técnica pós-venda.

Para uma melhor percepção da evolução da especialização produtiva de Portugal ao longo dos últimos anos, apresentam-se em seguida alguns indicadores capazes de

⁵ No plano teórico pode-se falar da Nova Teoria de Comércio Internacional onde se assumia a existência de concorrência imperfeita (diferenciação e economias de escala) e de abordagens neotecnológicas onde a vantagem absoluta da competitividade estrutural das nações assentava na vantagem tecnológica.

caracterizar a nossa indústria, essencialmente desde os anos 1970's. Tentar-se-á mostrar indicadores de especialização e vantagem comparativa dos nossos sectores, bem como um destrinçar da própria estrutura do VAB, do emprego ou das exportações industriais.

De uma forma geral, a nossa indústria conheceu, ao longo do período que decorreu entre 1970 a 1996, uma certa evolução que pode ser caracterizável através de alguns elementos, a salientar três. Primeiramente, pode constatar-se uma certa imobilidade estrutural, até ao início dos anos 1990's quando se observa para os seus 9 grandes sectores. Seguidamente, verifica-se uma polarização acentuada da especialização internacional na fileira têxtil/calçado, a qual se mantém até meados dos anos 1990's, de certa forma contrariando o que ocorria nos países desenvolvidos. Em terceiro lugar, um súbito protagonismo dos Produtos metálicos, que em 1996 constituíam o principal sector exportador.

Quando se analisam dados referentes tanto ao VAB como ao emprego industriais, é possível constatar a existência de uma relativa imobilidade estrutural. Em relação à estrutura do emprego, durante o período de 1970 a 1996, as mudanças são bastante ténues, com excepção para o pequeno reforço dos Produtos metálicos e relativa perda de importância dos Têxteis, vestuário e calçado (ver Tabela 7). Já quando se analisam dados relativos ao VAB industrial, não se verifica uma imobilidade tão acentuada. Por um lado, entre 1970 e 1996, dá-se uma quebra significativa no sector dos Produtos químicos (declínio de 20% em 1970 para 9% em 1996) ou das Indústrias metálicas de base (passagem de 5% para 1%) e, por outro, ganhos percentuais de outros sectores como sejam o de Produtos metálicos (16% em 1970 e 23% em 1996) ou de Têxteis, vestuário e calçado (em 1970 representava 17% ao passo que em 1996 já representava 22%) (Tabela 8).

Tabela 7 - Estrutura do emprego industrial (1970-1996)

Indústrias	Anos				
	1970	1973	1980	1990	1996
Alimentação, bebidas e tabaco	n.d.	0,13	0,12	0,12	0,12
Têxteis, vestuário e calçado	n.d.	0,36	0,33	0,35	0,32
Produtos de madeira e mobiliário	n.d.	0,08	0,08	0,07	0,08
Pasta de papel, papel e artes gráficas	n.d.	0,04	0,04	0,05	0,05
Produtos químicos	n.d.	0,07	0,07	0,07	0,07
Produtos minerais não-metálicos	n.d.	0,09	0,09	0,09	0,09
Indústrias metálicas básicas	n.d.	0,02	0,03	0,02	0,02
Produtos metálicos	n.d.	0,19	0,22	0,21	0,24
Outras indústrias	n.d.	0,02	0,01	0,02	0,02
Total indústria transformadora	n.d.	1,0	1,0	1,0	1,0

Nota: (n.d.) não disponível

Fonte: OCDE, DSTI, Base STAN, 1998, in Lança (2000)

Tabela 8 - Estrutura do VAB industrial (1970-1996)

Indústrias	Anos				
	1970	1973	1980	1990	1996
Alimentação, bebidas e tabaco	0,23	0,20	0,20	0,25	0,24
Têxteis, vestuário e calçado	0,17	0,20	0,20	0,23	0,22
Produtos de madeira e mobiliário	0,04	0,05	0,05	0,04	0,04
Pasta de papel, papel e artes gráficas	0,07	0,05	0,05	0,06	0,07
Produtos químicos	0,20	0,18	0,14	0,10	0,09
Produtos minerais não-metálicos	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08
Indústrias metálicas básicas	0,05	0,04	0,05	0,04	0,01
Produtos metálicos	0,16	0,20	0,22	0,19	0,23
Outras indústrias	0,03	0,02	0,02	0,01	0,02
Total indústria transformadora	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Fonte: OCDE, DSTI, Base STAN, 1998, in Lança (2000)

No que concerne à polarização verifica-se sobretudo ao nível do sector dos Têxteis, vestuário e calçado. É ao nível da estrutura das exportações (Tabela 9) que se pode constatar tal, quando se verifica que em 1970 29% das exportações provêm deste sector, sofrendo um crescimento considerável até ao princípio dos anos 1990's (39% em 1990), altura em que o seu peso começa a decair. Se no início do período em análise aquele sector representava a maior parte das exportações portuguesas, em 1996 tal não se verifica. De facto, neste ano, é o sector dos Produtos metálicos que representa uma significativa percentagem das exportações portuguesas. Tal ficou a dever-se essencialmente ao avultado investimento estrangeiro na fileira automóvel. Ainda a respeito da estrutura das exportações industriais, importa sublinhar a quebra substancial do sector de Alimentação, bebidas e tabaco.

Tabela 9 – Estrutura das exportações industriais (1970-1996)

Indústrias	Anos				
	1970	1973	1980	1990	1996
Alimentação, bebidas e tabaco	0,20	0,18	0,12	0,07	0,07
Têxteis, vestuário e calçado	0,29	0,32	0,31	0,39	0,31
Produtos de madeira e mobiliário	0,10	0,10	0,10	0,07	0,05
Pasta de papel, papel e artes gráficas	0,07	0,06	0,06	0,06	0,05
Produtos químicos	0,12	0,09	0,13	0,11	0,09
Produtos minerais não-metálicos	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04
Indústrias metálicas básicas	0,02	0,01	0,02	0,01	0,01
Produtos metálicos	0,12	0,18	0,19	0,24	0,37
Outras indústrias	0,04	0,05	0,03	0,01	0,01
Total indústria transformadora	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Fonte: OCDE, DSTI, Base STAN, 1998, in Lança (2000)

A imobilidade estrutural da indústria coexiste com um acentuado movimento de polarização na fileira têxtil, vestuário e calçado, até ao início dos anos 1990's. Contudo, nesta década assiste-se à inversão abrupta desta tendência com a notável ascensão da fileira metálica e o declínio relativo da importância da primeira.

Quando atentamos para a especialização internacional de Portugal, tendo por base o indicador de vantagem comparativa de Balassa (Tabela 10) constata-se que, no início do período considerado, o pólo de especialização mais forte era dos Produtos de madeira e mobiliário, seguido pelos Têxteis, vestuário e calçado e Alimentação, bebidas e tabaco. Já em 1996, o primeiro lugar é ocupado pelo sector dos Têxteis, vestuário e calçado.

Tabela 10 – Indicadores de vantagem comparativa da indústria transformadora portuguesa (1970-1996)

Indústrias	Anos				
	1970	1973	1980	1990	1996
Alimentação, bebidas e tabaco	2,42	1,87	1,47	0,91	0,96
Têxteis, vestuário e calçado	3,52	3,84	4,84	6,43	5,65
Produtos de madeira e mobiliário	5,20	3,96	4,82	3,32	2,52
Pasta de papel, papel e artes gráficas	1,43	1,41	1,68	1,49	1,38
Produtos químicos	0,85	0,60	0,70	0,65	0,51
Produtos minerais não-metálicos	1,75	1,54	1,62	2,43	2,42
Indústrias metálicas básicas	0,17	0,14	0,26	0,20	0,21
Produtos metálicos	0,26	0,38	0,40	0,46	0,66
Outras indústrias	2,49	2,41	1,37	0,56	0,38

Nota: O indicador de vantagem comparativa revelada de Balassa tem a seguinte fórmula:

$$\frac{\frac{X_{ij}}{X_j}}{\frac{X_{iOCDE}}{X_{OCDE}}}$$

Sendo: (X_{ij}) exportações do sector i da indústria transformadora do país j (neste caso, Portugal); (X_j) exportações totais da indústria transformadora do país j (neste caso, Portugal); (X_{iOCDE}) exportações do

sector i da indústria transformadora do conjunto dos países da OCDE; (X_{OCDE}) exportações totais da indústria transformadora do conjunto dos países da OCDE.

Um valor superior a 1 significa que o país se encontra internacionalmente especializado naquele sector, do ponto de vista das exportações, sendo o “internacional” aqui representado pelo conjunto dos países da OCDE.

Fonte: OCDE, DSTI, Base STAN, 1998. Dos 22 países considerados da Base foram excluídos o México e a Coreia do Sul por insuficiência de dados; in Lança (2000)

Se a análise da especialização produtiva for feita em relação aos países da UE (Tabelas 11 e 12), facilmente se constata que, nos últimos anos, Portugal tem apresentado uma forte especialização em sectores de baixo valor acrescentado, como tem vindo a ser referido. O sector que apresenta maior destaque é o dos Têxteis, vestuário e calçado (dentro deste o calçado assume uma importância bastante expressiva), seguido dos Outros produtos minerais não metálicos. Outro sector a destacar é o da Madeira e produtos da madeira e cortiça.

Tabela 11 - Especialização produtiva para o ano de 1991

%

CAE	Sector	Portugal	Espanha	França	Itália	Reino Unido	Bélgica	Holanda	Alemanha	Áustria	Dinamarca	Suécia	Finlândia	UE
15-37	Indústria Transformadora	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15-16	Alimentação, Bebidas e Tabaco	139,0	153,0	128,1	94,8	132,6	118,4	155,1	75,4	120,9	169,2	84,4	123,3	100,0
17-19	Têxtil, Vestuário e Calçado	441,3	160,2	114,0	259,6	103,6	115,2	56,5	64,0	114,3	80,6	30,0	65,7	100,0
17	Têxtil	443,7	126,2	105,0	247,5	n.d.	183,4	83,4	73,7	137,0	n.d.	46,3	46,1	100,0
18	Vestuário	408,5	148,7	117,3	218,2	n.d.	51,2	25,3	56,4	82,8	n.d.	13,3	84,5	100,0
19	Calçado	531,9	317,0	137,4	425,9	n.d.	60,0	52,2	52,1	126,2	n.d.	20,8	81,0	100,0
20	Madeira e Produtos da Madeira e Cortiça	197,2	121,8	83,4	127,9	67,8	80,6	64,2	80,1	216,6	111,4	265,9	234,6	100,0
21-22	Pasta, Papel e Artes Gráficas	108,9	84,9	95,0	69,8	126,8	80,5	135,8	79,4	89,8	124,6	165,6	230,7	100,0
21	Pasta e Papel	95,3	90,2	78,7	61,3	n.d.	91,8	104,6	74,7	118,6	n.d.	257,2	369,8	100,0
22	Artes Gráficas	119,8	84,3	106,9	76,7	n.d.	76,3	157,6	84,3	75,8	n.d.	117,9	157,6	100,0
23	Coque, Produtos petrolíferos refinados e combustíveis nucleares	n.d.	118,2	104,4	76,5	100,6	94,9	115,2	22,9	49,5	8,3	54,7	108,4	100,0
24	Química	79,7	90,9	99,7	78,9	116,1	170,4	148,7	104,6	65,3	88,9	84,7	70,0	100,0
25	Borracha e Plásticos	n.d.	130,2	138,3	116,6	149,5	118,6	106,3	146,3	123,2	144,9	81,7	97,8	100,0
26	Outros Produtos Minerais não metálicos	303,0	205,2	137,6	169,0	92,6	136,0	100,7	102,3	191,1	116,7	88,9	121,4	100,0
27-28	Metalurgia e Produtos metálicos	58,6	89,8	111,1	110,3	89,9	126,2	99,9	107,7	119,5	83,3	110,2	86,4	100,0
27	Metalurgia	45,0	74,1	76,2	68,0	81,4	162,0	69,8	88,8	124,9	48,2	104,4	88,3	100,0
28	Produtos Metálicos	67,9	100,7	135,1	139,5	95,7	101,6	120,6	120,8	115,8	107,5	114,1	85,1	100,0
29-33	Máquinas e Equipamento	32,5	54,1	74,5	81,6	77,2	57,9	66,3	116,3	89,8	90,8	91,0	77,1	100,0
29	Maquinas e equipamento não especificado	26,2	56,3	71,6	101,2	74,7	59,8	63,3	130,3	102,9	129,7	114,4	108,5	100,0
30-33	Máquinas eléctricas e electrónicas e produtos ópticos	37,1	52,4	76,6	67,1	79,1	56,5	68,5	106,0	80,1	62,0	73,7	53,9	100,0
34-35	Material de Transporte	34,6	101,0	95,0	59,9	104,4	96,3	49,9	133,9	48,8	42,0	127,6	49,3	100,0
34	Automóvel	26,5	116,7	101,2	55,6	76,5	n.d.	n.d.	165,0	54,0	22,0	131,5	25,3	100,0
35	Outro Material de Transporte	51,2	64,6	79,3	67,6	161,5	n.d.	n.d.	63,5	36,2	83,8	116,0	99,6	100,0
36-37	Outras Indústrias Transformadoras e Reciclagem	63,1	104,9	99,6	110,4	61,4	78,3	156,1	70,4	125,6	157,9	61,6	78,7	100,0

Nota: (n.d.) não disponível

Indicador de especialização produtiva = [VAB (país, sector) / VAB (país, Ind. Transf.)] / [VAB (UE, sector) / VAB (UE, Ind. Transf.)] * 100

Fonte: GEPE com base em OCDE/STAN

Tabela 12 - Especialização produtiva para o ano de 1999

%

CAE	Sector	Portugal	Espanha	França	Itália	Reino Unido	Bélgica	Holanda	Alemanha	Áustria	Dinamarca	Suécia	Finlândia	UE
15-37	Indústria Transformadora	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	n.d.	100,0	100,0
15-16	Alimentação, Bebidas e Tabaco	151,4	134,8	124,5	89,1	123,1	120,6	174,1	83,7	109,7	148,1	n.d.	67,0	100,0
17-19	Têxtil, Vestuário e Calçado	486,2	166,3	100,2	290,1	104,1	128,9	51,6	52,2	91,8	56,3	n.d.	48,3	100,0
17	Têxtil	376,6	129,1	89,7	262,8	n.d.	190,9	n.d.	56,6	105,2	n.d.	n.d.	44,9	100,0
18	Vestuário	529,7	168,0	104,9	263,9	n.d.	64,1	n.d.	48,0	61,7	n.d.	n.d.	49,0	100,0
19	Calçado	771,4	297,3	122,1	446,7	n.d.	43,8	46,2	42,1	111,4	n.d.	n.d.	56,2	100,0
20	Madeira e Produtos da Madeira e Cortiça	187,3	102,0	61,6	104,4	47,3	62,5	60,9	76,9	181,6	104,5	n.d.	184,8	100,0
21-22	Pasta, Papel e Artes Gráficas	92,7	81,7	83,5	66,1	122,7	84,1	127,7	81,1	90,9	113,6	n.d.	224,2	100,0
21	Pasta e Papel	110,3	96,5	73,5	65,8	n.d.	83,9	82,1	68,8	129,2	n.d.	n.d.	469,6	100,0
22	Artes Gráficas	86,1	76,3	91,8	68,5	n.d.	87,1	157,1	90,6	72,9	n.d.	n.d.	96,5	100,0
23	Coque, Produtos petrolíferos refinados e combustíveis nucleares	56,9	125,6	129,2	92,5	85,5	121,3	132,5	34,5	149,8	16,5	n.d.	38,4	100,0
24	Química	48,5	81,4	100,5	79,3	98,0	170,4	121,7	87,5	54,2	85,2	n.d.	58,1	100,0
25	Borracha e Plásticos	62,6	110,4	109,5	102,3	116,6	97,7	79,1	116,6	92,6	108,4	n.d.	82,9	100,0
26	Outros Produtos Minerais não metálicos	287,0	204,3	123,2	167,7	90,3	141,1	103,0	105,8	153,5	112,7	n.d.	81,8	100,0
27-28	Metalurgia e Produtos metálicos	57,0	107,0	114,5	121,5	86,8	122,5	96,2	113,5	129,0	100,7	n.d.	85,8	100,0
27	Metalurgia	54,3	111,3	95,2	91,9	n.d.	190,8	72,0	110,3	173,0	65,9	n.d.	106,9	100,0
28	Produtos Metálicos	57,2	103,4	120,9	132,2	n.d.	91,1	105,0	113,0	107,9	113,9	n.d.	75,3	100,0
29-33	Máquinas e Equipamento	40,9	56,8	82,7	87,6	92,4	59,4	71,3	118,1	103,7	112,5	n.d.	140,1	100,0
29	Maquinas e equipamento não especificado	23,9	68,7	83,4	125,1	93,1	65,2	83,3	151,5	123,5	168,3	n.d.	111,2	100,0
30-33	Máquinas eléctricas e electrónicas e produtos ópticos	52,0	49,1	82,3	63,2	91,9	55,7	63,6	96,5	90,9	76,3	n.d.	158,9	100,0
34-35	Material de Transporte	50,1	105,7	105,1	55,3	97,3	78,0	48,9	125,7	55,0	36,4	n.d.	30,8	100,0
34	Automóvel	57,1	119,4	101,8	46,6	n.d.	92,1	n.d.	151,2	66,1	17,9	n.d.	15,9	100,0
35	Outro Material de Transporte	31,5	68,7	108,0	73,3	n.d.	41,4	n.d.	60,2	26,6	78,0	n.d.	64,3	100,0
36-37	Outras Indústrias Transformadoras e Reciclagem	116,7	123,7	98,9	127,9	105,1	80,2	191,4	77,5	137,2	145,9	n.d.	61,1	100,0

Nota: (n.d.) não disponível

Indicador de especialização produtiva = [VAB (país, sector) / VAB (país, Ind. Transf.)] / [VAB (UE, sector) / VAB (UE, Ind. Transf.)] * 100

Fonte: GEPE com base em OCDE/STAN

Em termos evolutivos, constata-se que o indicador de especialização produtiva apresenta um significativo acréscimo no que toca ao sector do Têxtil, vestuário e calçado de 1991 para 1999. Em contrapartida tanto o sector dos Outros produtos minerais não metálicos como o da Madeira e produtos da madeira e cortiça apresentam um ligeiro decréscimo, como se pode constatar na tabela que a seguir se apresenta.

Tabela 13 - Evolução do indicador de especialização produtiva de Portugal (1991 – 1999)

Sector	%		
	1991	1999	Variação
Alimentação, Bebidas e Tabaco	139,0	151,4	8,20
Têxtil, Vestuário e Calçado	441,3	486,2	9,24
Têxtil	443,7	376,6	-17,82
Vestuário	408,5	529,7	22,88
Calçado	531,9	771,4	31,05
Madeira e Produtos da Madeira e Cortiça	197,2	187,3	-5,30
Outros Produtos Minerais não metálicos	303,0	287,0	-5,55

Fonte: Elaboração própria com base em dados do GEPE

De ressaltar ainda que, para além de Portugal reforçar a sua posição num sector tradicional (Têxtil, vestuário e calçado), tal reforço ficou a dever-se a subsectores menos desenvolvidos a nível tecnológico, como é o caso do vestuário e calçado. Por exemplo, a nível dos subsectores têxtil e vestuário, Portugal apresentou um acentuar da sua especialização produtiva num subsector (vestuário) essencialmente intensivo em mão-de-obra, reduzindo, por outro lado, o grau de especialização no subsector têxtil, fundamentalmente capital – intensivo. De facto, a indústria do vestuário, por ainda se encontrar num baixo nível de automatização, continua muito dependente de mão-de-obra com fracas qualificações. Por outro lado, no têxtil, verifica-se a tendência para a utilização de sistemas cada vez mais automatizados, de elevada tecnologia e cada vez mais flexíveis, verificando-se, por isso, uma redução de trabalhadores manuais, a favor

de efectivos habilitados para lidar com sistemas sofisticados de controlo e supervisão, logo pessoal com elevado nível de qualificações.

4.2. A especialização industrial nos PECO

4.2.1 Antes da transição para uma economia de mercado

Em relação aos PECO, a sua especialização produtiva foi, até à desagregação da ex-URSS e dissolução da COMECON, fortemente condicionada pela política comercial vigente. Assim, para cada país estava bem definido, no quadro da COMECON, o seu papel em termos de produção. Cada país estava especializado na produção de um conjunto de bens, sendo que as necessidades em termos de consumo eram satisfeitas através da troca multilateral entre Estados-membros. Aquela especialização produtiva assentava mais em princípios de vontade política do que nas efectivas vantagens comparativas ou competitivas.

Dada a dificuldade de obtenção de dados referentes à especialização produtiva para cada um dos PECO isoladamente, apresenta-se de seguida uma análise para o conjunto daqueles países. Contudo, a análise é feita com base em dados de comércio externo, concretamente com base nos padrões de especialização comercial, como aproximação à especialização industrial. Na tabela que se segue está patente a especialização comercial do conjunto dos países da Europa de Leste, medido pelo índice de vantagem comparativa revelada.

Tabela 14 - Especialização comercial dos PECO, medida pelo índice de vantagem comparativa revelada, 1970 – 1988

Sector	Para o Mundo			Para a CE 12		
	1970 - 1972	1977 - 1979	1986 - 1988	1970 - 1972	1977 - 1979	1986 - 1988
Géneros alimentícios	1,01	0,06	0,85	0,83	-0,14	0,89
Produtos da agricultura	3,11	-3,36	-1,53	8,67	2,12	1,71
Matérias-primas da agricultura	-4,14	-2,47	-0,70	0,86	1,02	0,62
Combustíveis	5,44	7,24	2,66	5,86	8,23	4,75
Outras matérias-primas	-0,12	-1,01	0,14	1,29	0,72	0,82
Indústrias alimentares	5,65	3,14	3,71	9,04	6,18	4,10
Bebidas	0,32	0,23	-0,08	0,06	-0,05	-0,34
Tabaco	-0,18	-0,13	-0,18	-0,11	-0,14	-0,14
Têxteis, vestuário, couro, calçado	1,93	4,94	3,36	1,88	6,17	5,39
Madeira, mobiliário, papel e seus artigos	2,86	3,18	4,82	7,16	6,16	7,69
Produtos químicos, artigos de borracha	-4,88	-5,15	-6,51	-8,64	-12,06	-11,88
Produtos petrolíferos refinados, hulha	2,92	7,01	8,27	1,89	6,32	8,33
Cerâmica, vidro, materiais de construção	0,99	0,95	1,58	0,28	0,14	0,85
Metais de base	1,61	1,05	5,71	-0,84	0,03	3,99
Produtos metálicos	-0,66	-0,67	-0,32	-1,32	-1,63	-0,38
Maquinaria industrial	-6,84	-7,52	-9,32	-11,40	-11,99	-11,76
Turbinas e componentes mecânicos	-4,39	-5,10	-5,24	-6,38	-7,02	-6,23
Máquinas de escritório e equipamento para o tratamento automático da informação	-0,77	-0,38	-1,02	-1,18	-0,61	-1,26
Telecomunicações, produtos electrónicos	-0,54	-0,47	-1,71	-0,95	-0,45	-1,46
Máquinas e aparelhos eléctricos	-1,35	-1,18	-1,11	-2,04	-1,61	-1,10
Veículos motorizados	0,06	0,32	-0,42	-1,68	-0,23	-0,04
Barcos, equipamento caminhos-de-ferro, aviões	0,32	1,50	-0,16	-1,18	0,69	-0,85
Aparelhos e instrumentos médico-cirúrgicos, de óptica	-1,08	-1,14	-2,12	-1,81	-1,61	-2,63
Outras indústrias	1,23	0,85	-0,13	1,10	0,81	-0,30
Residuais	-2,51	-1,88	-0,54	-1,40	-1,03	-0,77

Nota: Índice de vantagem comparativa revelada (>0) ou desvantagem (<0)

Índice de vantagem comparativa revelada = $\frac{\text{quota de exportações (importações) de dado produto de um país nas exportações (importações) mundiais}}{\text{quota das exportações (importações) do país nas exportações (importações) mundiais}}$

Fonte: Edward Elgar (1992)

Tendo em conta os dados acima apresentados, verifica-se que a especialização industrial daqueles países recaía sobretudo em produtos tradicionais, como os Têxteis, vestuário, couro e calçado, Madeira, mobiliário e produtos do papel, por um lado e, por outro, em sectores recurso - intensivos, como sejam os Combustíveis em bruto e refinados ou Metais de base.

De realçar a relativa desvantagem em sectores de maior valor acrescentado, como a Maquinaria industrial, Máquinas e aparelhos eléctricos ou Telecomunicações e produtos electrónicos, por exemplo.

4.2.2 A transição para uma economia de mercado

Aquando da passagem de uma economia de direcção central para uma economia de mercado, estes países enfrentaram sérias dificuldades na medida em que tiveram de se sujeitar à concorrência e logo tinham de oferecer produtos nos quais apresentavam alguma vantagem comparativa efectiva. Contudo, ainda na sequência do colapso do sistema antigo, alguns especialistas sugeriram a criação de uma comunidade económica (CEFTA⁶), algo similar à União Europeia, em vez de se abrir às relações com a própria UE. Por aquela altura pensava-se que aquela integração subregional seria capaz de abrir caminho em direcção à UE num estágio posterior e produzir o nível de competitividade internacional desejado. Apesar de tudo, a adesão à UE foi sempre vista como uma prioridade, na medida em que representaria um maior mercado integrado e permitiria o acesso a mercados mais abrangentes, globais.

Novamente, dada a dificuldade de obtenção de dados, desta feita relativos ao VAB dos PECO (para construção de um indicador de vantagem comparativa), optou-se pela utilização das exportações para a UE como aproximação a um indicador de especialização produtiva. Assim, em relação aos PECO, e segundo alguns estudos, o seu padrão de exportações revela algo que vai um pouco contra as teorias comerciais de integração. De facto, estes países exportam produtos mais desenvolvidos, com maior valor acrescentado, para a UE do que para a própria CEFTA. Seria de esperar que aquele tipo de exportações fosse levado a cabo no interior do espaço subregional. Segundo certas teorias do comércio, países menos desenvolvidos tendem a exportar produtos de maior valor acrescentado para outros países menos desenvolvidos e exportar mais produtos material e energia intensivos para os mais desenvolvidos. Em

⁶ Este acordo foi assinado a 21 de Dezembro de 1992 em Cracóvia, Polónia. Polónia, República Checa, Eslováquia, Hungria, Eslovénia, Roménia e Bulgária são os actuais membros.

relação às exportações para a UE (Tabela 15) pode constatar-se que certos países apresentam um peso considerável de certos produtos de maior valor acrescentado, como é o caso da Hungria e da Estónia (material de telecomunicações), Eslováquia, Eslovénia ou República Checa (peso significativo do material de transporte rodoviário). Já para muitos dos outros países, as exportações ainda se prendem muito com produtos tradicionais como é o caso do vestuário e calçado, por exemplo.

Tabela 15 - Principais produtos exportados pelos países candidatos para a UE - 2002 (% do total)

Produtos	Países									
	Bulgária	Eslováquia	Eslovénia	Estónia	Hungria	Letónia	Lituânia	Polónia	Roménia	República Checa
Têxteis e vestuário	24,40	5,70	4,10	...	4,10	10,20	20,70	6,20	35,00	...
Calçado	4,90	3,00	12,50	...
Metais não ferrosos	8,70	...	4,50	2,40	2,50	...
Ferro e Aço	6,50	5,30	3,00	3,60	2,70	...
Veículos rodoviários	...	31,30	18,90	2,80	10,90	11,20	...	17,30
Outro equipamento de transporte	2,40	...
Material eléctrico	3,40	8,90	10,90	5,40	12,00	7,70	6,50	10,50
Telecomunicações	16,80	14,00	4,30	...	3,60
Petróleo e produtos relacionados	2,60	12,50	...	13,00	17,60	...	3,10	...
Cortiça e madeira	11,40	...	33,60	5,70
Maquinaria e equipamento para geração de energia	3,40	...	13,90	7,20
Mobiliário	...	3,40	7,80	7,90	...	4,70	7,00	8,90	5,10	3,60

Fonte: Eurostat, base de dados COMEXT 2

4.3 Especialização de Portugal *versus* especialização dos PECO

Com a adesão dos PECO à UE, um dos principais problemas que se colocam ao nosso país prende-se com o conflito entre o padrão de especialização daqueles países e o nosso. Importa assim analisar as similitudes ou diferenças entre aqueles padrões de especialização, na medida em que tal poderá influir em perdas ou ganhos para Portugal tanto a nível comercial como também e, principalmente, a nível da captação de investimentos estrangeiros. Deste modo, nesta secção analisar-se-á o possível conflito existente entre a especialização produtiva verificada nos últimos anos na economia portuguesa e a verificada nos PECO.

Deste modo, se atentarmos para a especialização dos países candidatos, através das exportações, e para a especialização de Portugal, através do indicador de especialização construído com base no VAB (Tabela 12, apresentada anteriormente), facilmente se constata que muitos destes países “rivalizam” com o nosso. Não é surpreendente que tal suceda, na medida em que Portugal ainda está fortemente especializado em sectores de baixo valor acrescentado, como é o caso, por exemplo, dos têxteis e vestuário, assim como alguns dos PECO. De notar que estes países são bastante competitivos neste sector, tendo como factor competitivo principal os preços do trabalho, um pouco à semelhança de Portugal. Contudo, a competitividade destes países face a Portugal depende também de factores extra-preço, como sejam a qualidade, a flexibilidade, ou a proximidade geográfica de certos mercados europeus o que lhes confere vantagens específicas, tornando-os em excelentes locais de subcontratação. Ainda no que toca aos possíveis ganhos de competitividade dos PECO sobre Portugal no sector dos têxteis e vestuário, importa realçar que existe uma distinção em termos de intensidades factoriais a nível destes produtos. Assim, no caso dos produtos mais capital intensivos como os têxteis, torna-se mais difícil que aqueles obtenham, por enquanto, vantagem sobre Portugal, devido à relativa escassez de capital ainda verificada naqueles países. Por outro lado, no caso de produtos mais trabalho intensivos, como o vestuário, a ameaça destes países está mais presente.

Para além dos sectores do Têxtil, vestuário e calçado, um sector recurso – intensivo apresenta algum destaque a nível da especialização produtiva de Portugal – sector da Madeira, produtos da madeira e cortiça. Também a nível de exportações este sector revela alguma importância em alguns dos PECO, como sejam a Estónia ou Letónia, representando deste modo, mais um desafio a Portugal.

De notar ainda a especialização de alguns daqueles países em sectores capital – intensivos, como sejam a produção de veículos rodoviários ou material eléctrico. No que respeita a estes sectores, constata-se uma relativa desvantagem comparativa de Portugal, pelo que não será de prever uma ameaça por parte dos PECO a este nível.

Em resumo, são nos sectores de menor valor acrescentado e mais trabalho – intensivos, como o caso do vestuário é exemplo, que a ameaça daqueles países poderá ser mais evidente.

4.4 Caracterização dos factores produtivos: Semelhanças ou diferenças em termos do factor trabalho?

Relacionado com a existência de similitudes nos padrões de especialização dos países candidatos e com a possível ameaça que tais países possam representar para a nossa própria economia, importa também analisar até que ponto aqueles países “rivalizam” com o nosso em termos de produtividade dos factores, especialmente do factor trabalho. Não obstante a importância dos outros factores produtivos, o factor trabalho é um dos mais importantes e, para algumas indústrias, o mais relevante. Em relação a certos sectores produtivos, os investidores estrangeiros optam por localizações alternativas para instalação de unidades produtivas, tomando como critério de escolha a qualidade do próprio factor trabalho.

Dado o papel que o factor trabalho pode representar na exclusão de localizações alternativas, nesta secção pretende-se analisar, por um lado, a qualidade desse mesmo factor tanto a nível de qualificações como a nível da própria produtividade. Para além da análise em termos de qualificações, importa igualmente ressaltar o papel dos Estados

na senda da melhoria daquelas, medido pelo nível das despesas públicas em educação tanto em termos da despesa total pública como por níveis de ensino. Através da análise da despesa pública em educação é possível ter uma noção do grau de comprometimento dos governos com a melhoria da própria competitividade a nível do factor trabalho.

Ao longo desta secção tentar-se-á, tanto quanto possível, proceder a uma análise comparativa de dados referentes a Portugal e aos PECO, fazendo ressaltar desta forma possíveis semelhanças ou dissemelhanças com a economia portuguesa.

4.4.1 O papel da educação

A nível das qualificações do factor trabalho, uma das medidas que pode ser tida em consideração é a percentagem de população que completou um nível avançado de escolaridade, como seja o secundário superior. Da observação do quadro que se segue ressalta, em primeiro plano, a baixa percentagem atribuída a Portugal no que concerne à população que concluiu pelo menos o ensino secundário superior. Ao longo dos anos em análise, verifica-se que Portugal ocupa sempre uma posição bastante abaixo da média da União, contrastando os seus 20,6% em 2002 com os 64,6% da média da UE – 15. Por outro lado, tomando em consideração os PECO, todos, sem excepção, apresentam maiores percentagens da sua população com qualificações de nível igual ou superior ao ensino secundário superior, às registadas tanto em Portugal como para a média da UE – 15, para o último ano com dados disponíveis, como se pode verificar pela Tabela 16.

Tabela 16 - Percentagem da população total que completou pelo menos o ensino secundário superior (população com idades entre os 25 e 64)

Países	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
UE – 15	55,4	55,8	57,3	...	62,2	63,4	63,8	64,6
Portugal	19,9	20	20,9	21,9	21,8	22	19,9	19,2	19,6	19,9	20,6
Bulgária	67,1	71,1	71,5
Eslováquia	80	82,1	83,6	84,9	85,8
Eslovénia	69,5	69,7	72,5	74	74,8	75,4	76,8
Estónia	84,6	83,9	84,8	84,7	86	87,5
Hungria	63,2	67,3	73,2	69,2	70,1	71,4
Letónia	82,6	83,5	83,1	79,1	82,6
Lituânia	78,4	79,4	84,9	84,4	84,8
Polónia	76,3	77,8	78,5	79,7	80	80,8
República Checa	85,6	86	86,1	86,3	87,8
Roménia	64,7	66,9	68	69,3	70,5	71,1

Fonte: Eurostat

Considerando a despesas em educação levadas a cabo pelos governos, pode fazer-se uma análise tanto a nível do peso daquela na economia como a nível da despesa total governamental. Em relação às despesas em educação em percentagem do PIB Portugal encontra-se numa posição intermédia em relação aos PECO. Assim, para alguns anos em análise, constata-se que países como Estónia, Letónia ou Lituânia se situam ligeiramente acima de Portugal, ao passo que outros se situam sempre abaixo, como sejam a República Checa ou a Polónia, por exemplo (ver Tabela 17).

Tabela 17 - Gastos em recursos humanos (despesa pública em educação) em percentagem do PIB

Países	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Portugal	5,37	5,54	5,6	5,62	5,74	5,74	5,9
Bulgária	5,28	5,07	4,21	3,36	2,58	2,64	3,23	3,66	4,41	3,53
Eslováquia	5,98	4,72	3,9	4,98	4,5	4,8	4,51	4,4	4,15	4,03
Eslovénia
Estónia	...	6,16	5,82	5,83	6	5,91	5,66	6,13	5,59	5,48
Hungria	6,46	6,28	6,13	5,04	4,48	4,61	4,56	4,66	4,54	5,15
Letónia	4,55	6,07	6,12	6,27	5,29	5,19	6,29	5,78	5,43	5,53
Lituânia	...	4,58	5,6	5,08	5,14	5,42	5,96	6,14	5,67	5,92
Polónia	5,14	4,73	4,84	5,09	4,88	4,99	5,56
República Checa	4,62	4,68	4,43	3,93	4,05	4,04	4,16
Roménia	4,38	3,37	2,89	3,28

Fonte: Eurostat

No que concerne à distribuição daquela despesa em educação pelos diversos níveis de ensino (Tabela 18), não obstante as omissões de dados, da análise da tabela que se segue, verifica-se que, para todos os níveis de ensino, nenhum dos países em consideração atinge a média da União. De entre aqueles, Portugal é o único que se aproxima de certa forma da média, embora com um certo distanciamento. Em termos relativos, para o último ano em análise, constata-se que, para todos os PECO, existe uma maior proporção de despesa a nível do terciário, superior mesmo à média da UE – 15 (Tabela 19).

Tabela 18 - Despesa anual em instituições de educação públicas por aluno, por nível de educação (PPC, baseado no equivalente tempo integral)

Países	Primário			Secundário			Terciário		
	1999	2000	2001	1999	2000	2001	1999	2000	2001
UE – 15 *	3.329	3.562	4.459	4.908	5.204	6.080	7.637	8.041	8.426
Portugal	3.411	3.707	4.110	4.913	5.261	5.847	6.578	6.562	6.750
Bulgária	643	...	952	731	...	1.128	3.369	...	2.376
Eslováquia	1.132	1.128	1.159	1.678	1.668	1.761	4.021	4.388	4.895
Eslovénia
Estónia	1.747	2.440	5.385
Hungria	2.937	2.029	2.325	3.247	2.189	2.485	8.161	5.080	6.934
Letónia	1.347	1.581	1.975	1.669	1.888	2.207
Lituânia	3.335
Polónia	1.722	2.026	2.271	1.484	1.799	1.563	3.758	2.809	3.580
República Checa	...	1.656	1.665	...	2.984	3.128	...	5.118	5.128
Roménia	486	517	665	822	890	1.172	2.180	2.105	3.457

Nota: * estimativa

Fonte: Eurostat

Tabela 19 - Despesa anual em instituições de educação públicas por aluno, por nível de educação (PPC, baseado no equivalente tempo integral), em percentagem de todos os níveis de educação, 2001

Países	Primário	Secundário	Terciário
UE – 15 *	23,51	32,06	44,43
Portugal	24,60	35,00	40,40
Bulgária	21,36	25,31	53,32
Eslováquia	14,83	22,53	62,64
Eslovénia
Estónia	18,25	25,49	56,26
Hungria	19,80	21,16	59,04
Letónia
Lituânia
Polónia	30,63	21,08	48,29
República Checa	16,78	31,53	51,69
Roménia	12,56	22,14	65,30

Nota: * estimativa

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do Eurostat

4.4.2 Níveis de produtividade e remunerações

Após a análise dos níveis de despesa em capital humano, concretamente das despesas públicas em educação, nesta secção analisar-se-á a evolução de Portugal e dos PECO em termos de produtividade do factor trabalho, bem como a nível de remunerações. Tanto quanto possível tentar-se-á efectuar uma análise comparativa entre aqueles países com a média da UE – 15, tentando, deste modo, comparar a melhor ou pior *performance* dos países em análise na melhoria da sua competitividade em termos do factor trabalho.

4.4.2.1 Produtividade

As variações na produtividade, pela sua importância, devem ser consideradas, dado que melhorias de produtividade conduzem a reduções nos custos unitários do

trabalho, melhorando desta forma a competitividade em matéria de custos da localização.

No respeitante aos níveis de produtividade por pessoa empregue, da observação da Tabela 20, destaca-se a distância de todos os países considerados em relação à média da UE – 15. Contudo, embora o desfasamento seja considerável em alguns casos (por exemplo Bulgária, Roménia, Letónia, entre outros), tem-se verificado um incremento notável por parte dos PECO no sentido de alcançar níveis superiores de produtividade do trabalho, concretamente no que respeita às indústrias transformadoras (ver Tabela 21). Da análise da Tabela 20 importa ainda assinalar a observância de um nível superior de produtividade apresentado pela Eslovénia em relação a Portugal.

Tabela 20 - Produtividade por pessoa empregue - PIB em PPC por pessoa empregue relativamente à UE - 15 (UE - 15 = 100)

Países	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Portugal	57,2 *	57,4 *	56,7 *	56,2 *	57,8	61,8	62,3	63	64,6 **	64,7 **	64,9 **	65,3 **
Bulgária	27	26,1	26,9	27,8	29,8	31,1	31,1 **
Eslováquia	48,4	43,1	43,8	46,1	47,5	49	51,8	53,1	56,4 **
Eslovénia	59,2	61,1	63,5	64,8	67,2	66	67,6	69,3 **
Estónia	29,9	29,4	31,3	33,2	35,8	37,7	39	42,3	43,6	45,2 **
Hungria	53,9	53,9	55,3	56,3	56,4	57,7	61,1	62,7 **
Letónia	45,4	31,2	27,1	26,2	31,4	32,2	32,7	33,8	35,1	37,8	39,1	40,7 **
Lituânia	40,4	31,6	27,3	25,4	29,7	30	31,3	33,3	32,6	35	38,8	43,8 **
Polónia	42,5	42,4	40,1	42,5	45,9	47,7	48	48,9
República Checa	56,5	57,1	57,7 **
Roménia	27,2	26,6	28,6	31,0 **

Notas: * estimativa; ** previsão

Fonte: Eurostat

Tabela 21 - Níveis de produtividade do trabalho na indústria em 2001 e crescimento médio em 1995 - 2001 (%)

	Bulgária	Eslováquia	Eslovénia	Estónia (ano 2000)	Hungria	Letónia	Lituânia (ano 2000)	Polónia	República Checa	Roménia
Total indústria	18,6	36,5	40,4	17,4	47,9	14,9	16,5	36,2	40,6	19,3
Total indústria	29,2	62,1	47,5	29,8	71,3	24,5	28,9	48,5	58,6	27,1
Total indústria	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Produtos das indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	133	106	160	129	88	126	114	118	132	2125
Produtos da indústria têxtil	33	25	49	65	26	54	69	37	48	35
Couro e produtos do couro	34	31	45	68	20	39	97	44	30	29
Madeira e suas obras	83	53	54	113	41	101	70	78	106	79
Pasta, papel e cartão e seus artigos; suportes de informação gravados; serviços de edição	95	135	103	142	96	105	98	128	116	143
Coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	841	599	31	...	245	...	692	614	1103	751
Produtos químicos e fibras sintéticas ou artificiais	183	129	211	164	130	96	274	158	166	180
Produtos de borracha e de matérias plásticas	77	111	90	107	85	160	147	106	104	118
Outros produtos minerais não metálicos	120	72	88	129	68	129	68	87	90	78
Metais de base e produtos metálicos	132	106	79	89	77	79	68	99	88	165
Máquinas e equipamentos, n.e.	64	64	114	79	58	74	45	67	76	68
Equipamento eléctrico e de óptica	79	69	80	80	163	113	109	114	80	70
Material de transporte	59	296	237	113	280	71	85	135	159	71
Outros produtos das indústrias transformadoras, n.e.	47	77	86	67	37	78	61	69	72	53
Outras	210
Total indústria	2,2	8,2	3,6	10,6	12,7	7,5	6,4	9,6	7,2	5,4

Fonte: European Competitiveness Report (2003)

Apesar do esforço de *catching-up* por parte dos PECO, os níveis de produtividade do trabalho destes países ainda se situam significativamente abaixo da média da União. A produtividade média do trabalho na indústria varia entre os 24,5% da Letónia e os 71,3% da Hungria, existindo contudo grandes discrepâncias entre os vários países daquele grupo. Conforme o quadro acima, constata-se a existência de um desfasamento entre um grupo de países mais desenvolvidos – Hungria, República Checa, Eslovénia, Eslováquia e Polónia e outro menos avançado – Letónia, Lituânia, Estónia, Bulgária e Roménia – em que a produtividade do trabalho se situa entre os 48 – 71% do nível da UE – 15, contrastando com o intervalo de 25 – 30% da média da União, respectivamente.

Ainda em relação aos níveis de produtividade do trabalho na indústria dos PECO é possível verificar um certo padrão entre os países em termos das diferenças entre as várias indústrias. Note-se que nas indústrias mais trabalho – intensivas, sobretudo têxteis e couro, se registam níveis de produtividade significativamente inferiores aos das restantes indústrias. Em geral, os maiores níveis de produtividade são registados nas

indústrias de coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear, químicos e equipamentos de transporte.

4.4.2.2 Remunerações

Com o intuito de aferir o melhor posicionamento dos PECO em relação a Portugal no respeitante à competitividade em termos de custos do factor trabalho, importa efectuar uma análise conjunta da produtividade e da evolução do custo do trabalho. Não obstante a melhoria da competitividade preço com aumentos do custo do trabalho inferiores aos dos concorrentes, aquela pode ficar inalterada ou até sofrer decréscimos quando se verificam aumentos do custo do trabalho compensados ou até superiores a incrementos da produtividade.

Em relação aos níveis salariais registados em Portugal e em alguns dos PECO, conforme os dados disponíveis (Tabela 22), constata-se que Portugal se encontra numa posição mais próxima da média da União, embora muito afastado ainda. Apesar de Portugal se encontrar longe da média da UE – 15, comparativamente com os PECO apresenta níveis de rendimentos do trabalho algo superiores.

Tabela 22 - Rendimentos brutos médios anuais do trabalho na indústria e serviços, % do nível da UE - 15

País	1998	1999	2000	2001
Portugal	n.d.	n.d.	40,76	41,80
Bulgária	4,23	4,44	4,64	4,76
Eslováquia	11,45	10,43	11,57	12,02
Hungria	12,82	12,58	13,48	15,35
Lituânia	9,74	10,07	n.d.	n.d.
Polónia	14,46	17,72	n.d.	23,53

Nota: (n.d.) não disponível

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do Eurostat

Apesar da desvantagem competitiva do lado da produtividade do trabalho na indústria verificada nos PECO em relação à UE – 15, estes conseguem mais do que compensar tal desvantagem com os seus baixos salários. O nível salarial destes países oscila entre os 17%, no caso da Bulgária, e os 72%, na Eslovénia, da média da União (ver Tabela 23).

Tabela 23 - Custos unitários do trabalho na indústria em 2001 e crescimento anual em 1995 - 2001 (%)

	Bulgária	Eslováquia	Eslovénia	Estónia (ano 2000)	Hungria	Letónia	Lituânia (ano 2000)	Polónia	República Checa	Roménia
	% do nível da UE - 15 em 2000									
Total indústria	17	22	72	31	29	33	25	46	30	25
	Crescimento médio em 1995 - 2001									
Total indústria	7,6	0,8	1,9	2,5	-1,2	3,9	14,1	2,6	3,9	1,7

Fonte: Adaptado de European Competitiveness Report (2003)

Ao longo do período de 1995 – 2001, os custos unitários do trabalho na indústria aumentaram em todos os países com excepção para a Hungria que registou uma quebra de cerca de 1%. A nível das várias indústrias, diferenças no crescimento dos custos unitários do trabalho são determinados sobretudo por diferenças no crescimento da produtividade do trabalho. De acordo com o European Competitiveness Report (2003), as indústrias com maior crescimento a nível da produtividade melhoraram a sua competitividade preço de forma mais acelerada do que outras. Deste modo, em geral, ganhos de competitividade em termos de custos unitários do trabalho foram mais significativos em indústrias tipicamente mais sofisticadas a nível tecnológico como sejam as de equipamento eléctrico e óptico e de equipamento de transporte, mas também no grupo residual de outros produtos das indústrias transformadoras não especificados. Por outro lado, nas indústrias com fraco desempenho em termos de competitividade de custo encontram-se, para grande parte dos PECO, as indústrias alimentares, têxteis, couro, madeira, papel, coque e produtos petrolíferos e químicos.

O processo de *catching-up* dos PECO membros e candidatos em termos de produtividade em direcção à média da UE está em marcha, contudo, será um processo que durará ainda alguns anos. Em relação a ganhos de competitividade preço, caso se verifique, ao longo do processo de convergência, uma convergência salarial prévia à convergência da produtividade, aqueles ganhos poderão estar comprometidos. Para além disso, também é importante sublinhar o papel das próprias taxas de câmbio na competitividade preço. De facto, muitas das moedas nacionais destes países encontram-se subavaliadas e a sua apreciação poderá causar efeitos adversos na sua competitividade preço.

5. O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO EM PORTUGAL E NOS PECO

5.1 O investimento estrangeiro em Portugal

5.1.1 Evolução histórica

Historicamente, a entrada de capitais estrangeiros no país sob a forma de investimento directo estrangeiro tem assumido um papel de relevo na economia. Contudo, apesar de relevante na economia portuguesa, pelos mais diversos motivos que adiante se explicitarão, a entrada de investimentos estrangeiros não tem apresentado ao longo do tempo um padrão constante. Pelo contrário, os fluxos de IDE, à semelhança de outras realidades económicas, sofrem oscilações, por períodos, em função de factores de natureza interna e externa. O enquadramento económico nacional e as políticas e atitudes adoptadas pelas autoridades nacionais em relação aos movimentos internacionais de comércio e de capitais podem inserir-se no primeiro grupo de factores. Já no que concerne ao segundo, as tendências e padrões do investimento internacional podem ser identificados como factores conducentes a oscilações temporais da entrada de IDE no país.

Em traços gerais, podem identificar-se cinco fases na entrada de capitais estrangeiros no país (Simões *et al.*, 1993):

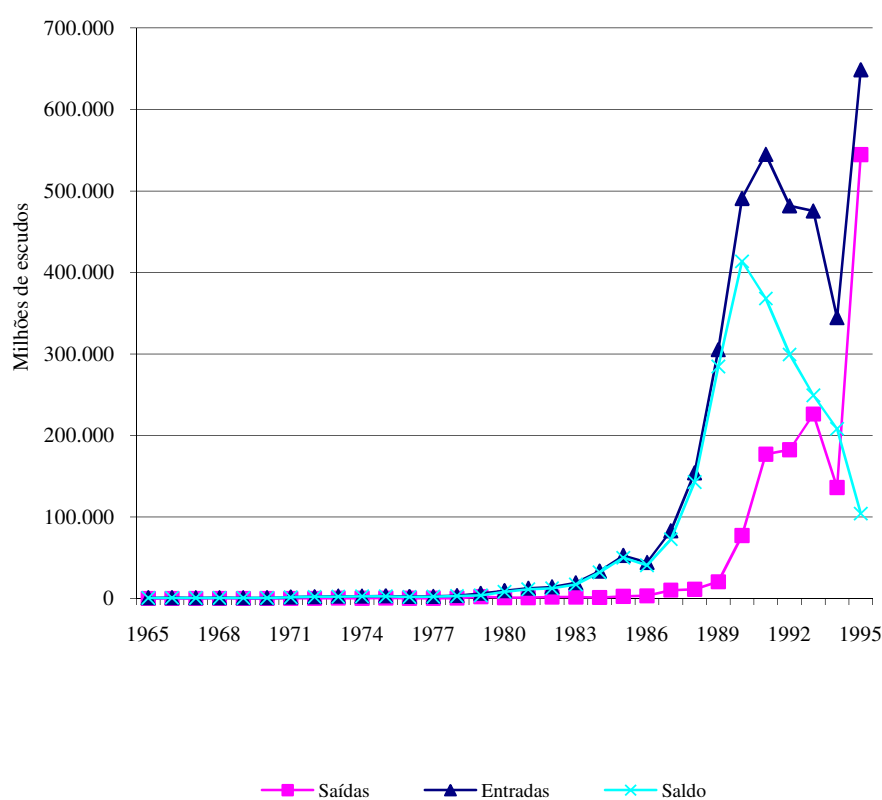
1. **Nacionalismo** (1940 – 1959) – fase caracterizada pela escassa abertura ao exterior. Denota-se uma política deliberada de afastamento político e económico face aos grandes movimentos internacionais do pós-guerra. Esta é a fase do mercado protegido e do condicionamento industrial;

2. **Abertura ao exterior** (1960 – 1974) – fase marcada pela progressiva liberalização da política económica, resultado do esgotamento dos modelos de desenvolvimento adoptados durante a década de 1950's. Nesta fase assume um papel de relevo a adesão à EFTA (1959). É nesta fase que se dá a liberalização da entrada de investimento estrangeiro mediante o Decreto – Lei n.º 46 312, de 1965;
3. **Pós – 25 de Abril** (1974 – 1980) – após a revolução de 1974, o país conhece um período conturbado e de inúmeras mudanças a nível político e económico, coincidentes com uma crise económica internacional. Tal simultaneidade veio trazer algum abrandamento dos fluxos de entrada de IDE;
4. **Início dos anos 1980's** (1980 – 1985) – fase caracterizada pela progressiva liberalização da economia e abertura ao investimento estrangeiro, com a recuperação de um clima favorável ao mesmo, quer pela estabilidade política, quer pela adesão plena às Comunidades (1986). No plano internacional destacaram-se novos vectores para os fluxos de investimento, como sejam a globalização dos negócios, o incremento dos acordos de cooperação inter-empresas e a internacionalização do sector dos serviços;
5. **Pós – Adesão** (a partir de 1986) – triunfo da internacionalização face aos argumentos de tipo nacionalista condicionadores da maioria das decisões de carácter político e económico dos 50 anos antecedentes.

Não obstante a verificação de várias fases na entrada de IDE em Portugal, constata-se que tais entradas seguem uma tendência crescente. De facto, a progressiva abertura da economia portuguesa está bem patente na própria evolução do IDE. Pode dizer-se que a adesão de Portugal à EFTA e, mais tarde, a adesão às Comunidades

Europeias, constituíram marcos da abertura da economia nacional ao exterior e, consequentemente de investimentos no território nacional (ver Figura 2). De notar contudo que a grande vaga de entrada de IDE no nosso país só se fez sentir efectivamente a partir da entrada nas Comunidades como membro efectivo.

Figura 2 - Investimento Directo do Exterior em Portugal entre 1965 e 1995



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal – séries longas da economia portuguesa

5.1.1.1 Investimentos estrangeiros *versus* Nacionalismo (1940 – 1959)

Como referido anteriormente, este período é fortemente marcado pelo Condicionamento Industrial (Lei n.º 1956, de 17 de Maio de 1937), que fazia depender

de autorização prévia do governo “a transferência da propriedade de nacionais para estrangeiros” das empresas sujeitas àquele condicionamento e pela Lei da Nacionalização de Capitais (Lei n.º 1954, de 13 de Abril de 1943). A primeira veio alargar à totalidade da indústria transformadora a autorização ministerial necessária para a venda de empresas a não portugueses ou a constituição de empresas em que a maioria do capital não fosse detido por portugueses (segundo o Decreto 19354, de 3 de Janeiro de 1931, esta autorização era necessária “somente” para as 11 indústrias mais relevantes). A segunda, reservava a empresas em que, pelo menos, 60% do capital pertencesse a portugueses, a exploração de serviços públicos, actividades em regime de exclusivo e outras actividades “consideradas de interesse fundamental para a defesa do Estado ou para a economia da nação”, afastando, desta forma, o capital estrangeiro de actividades de relevo na economia nacional.

Embora as autoridades políticas levassem a cabo uma política reservada no que concerne à entrada de capitais estrangeiros, não eram hostis em relação às empresas com maioria de capital estrangeiro instaladas no país. Além disto, não se verificava nenhuma atitude discriminatória em relação a estas empresas, nem dificuldades no respeitante ao repatriamento de lucros. Com efeito, existiam no país empresas de capital maioritariamente estrangeiro (telefones de Lisboa e Porto, distribuição de gás e electricidade em Lisboa, transportes colectivos em Lisboa) que viram as suas concessões renovadas no termo do contrato. Esta lei surtiu efeito principalmente no desencorajamento da entrada de novos investimentos estrangeiros e promoção da transferência de algumas companhias ultramarinas para a propriedade portuguesa.

De ressaltar que, desde a implantação do Estado Novo e até 1960, o IDE assumiu dimensões pouco relevantes, não só por força da política vigente, mas também

pela situação económica internacional e o fraco desenvolvimento da própria economia portuguesa.

No plano internacional, regista-se um crescimento continuado do investimento internacional, assumindo-se os Estados Unidos da América como a principal origem de investimento (Simões, 1989). Estes investimentos visavam prioritariamente o abastecimento dos mercados locais, lógica que não se coadunava facilmente com o mercado português, de reduzida dimensão em termos de população, poder de compra e satisfação da procura.

Quanto às características do investimento estrangeiro instalado no país durante este período podem ressaltar-se as seguintes (Simões *et al.*, 1993):

- i) Predomínio das filiais comerciais (estabelecimentos destinados à comercialização de produtos fabricados pela casa-mãe, no exterior) e das filiais industriais viradas para o abastecimento do mercado interno, verificando-se que cerca de 40% das empresas estrangeiras instaladas se dedicavam ao comércio por grosso;
- ii) Também se verificaram alguns investimentos de exploração de recursos, orientados para o mercado externo e não só para o mercado interno;
- iii) Ao nível da indústria transformadora, os investimentos orientaram-se preferencialmente para o sector da alimentação e bebidas (segmentos de mercado mais sofisticados), da indústria electro-metalo-mecânica (visando o aproveitamento das oportunidades abertas com os programas de desenvolvimento das infra-estruturas) e, sobretudo, para o sector químico (produtos químicos, adubos, fósforos e borrachas), no qual se concentraram 40% das empresas de capital estrangeiro instaladas no país durante o período em análise;

- iv) O IDE, durante este período, teve como principal origem países europeus e EUA (mais de 80% originário dos EUA, Reino Unido, Suíça, França, Alemanha e Bélgica) e,
- v) Apenas cerca de 15% do conjunto de empresas estrangeiras instaladas em Portugal tinha sido resultado da aquisição de empresas nacionais. A explicação pode ser encontrada quer pelo bloqueio legislativo levantado pela Lei da Nacionalização de Capitais, quer pela inexistência de alvos merecedores de atenção, devido ao baixo grau de desenvolvimento industrial do país.

Resultado de todos aqueles factores, as entradas de capitais estrangeiros foram em montante pouco relevante durante todo este período. Contudo, após estes anos de relativo afastamento face a capitais estrangeiros, um novo período se lhe seguiu de abertura ao exterior.

5.1.1.2 A abertura ao exterior e o início da atracção de investimentos estrangeiros (1960 – 1974)

Se até 1960, a economia portuguesa se manteve relativamente afastada em relação ao exterior no que toca ao processo internacional de intensificação das relações comerciais e dos fluxos de investimento, a partir deste ponto esse afastamento deliberado foi-se reduzindo progressivamente. Para a progressiva abertura da economia ao exterior muito contribuiu a entrada de Portugal como membro fundador da EFTA (1959), ainda que na condição de país menos desenvolvido e, mais tarde, à assinatura de acordos comerciais com a CEE e a CECA (1972).

Com efeito, a partir de 1960, embora as autoridades portuguesas continuassem a manter os investimentos directos do estrangeiro sob controlo quer ao nível da sua entrada, quer ao nível da sua aplicação nos diversos sectores da economia, começaram a adoptar orientações mais liberais no respeitante à política de autorizações.

Em termos de produção legislativa, em 1965 foi publicado o Decreto-Lei n.º 46 312, de 28 de Abril, que veio estabelecer a autorização automática das entradas de capitais para investimentos directos num número limitado de sectores. Ao capital estrangeiro ficavam ainda vedados o comércio, a banca, os seguros, os serviços públicos, a exploração de bens de domínio público e as actividades ligadas à defesa. Para além da autorização automática para certos sectores, aquele documento legal estipulava igualmente as condições de tratamento para aqueles investimentos: tratamento não discriminatório, indemnizações em caso de expropriação, repatriamento de lucros e do produto resultante da liquidação de investimentos e, ainda, a possibilidade de estabelecimento mediante incentivos fiscais.

Apesar desta abertura, os investidores estrangeiros ainda se deparavam com algumas limitações em termos de possibilidades de implantação na generalidade das actividades produtivas. Não obstante aquelas limitações, a economia portuguesa conheceu um significativo incremento do volume de entradas de IDE – as entradas de IDE foram, durante o período 1965 – 1973, da ordem de dez a vinte vezes superiores aos níveis da década de 1950's, embora não tenham ido além dos 0,4% a 0,8% do PIB (Lopes, 1996). Apesar destas percentagens serem ainda reduzidas, a contribuição do IDE na formação de capital, durante a década de 1960's, representa uma percentagem algo significativa: 20% nas sociedades comerciais com sede em Portugal e 30% no caso das indústrias transformadoras (Lopes, 1996).

De ressaltar, ainda a nível legislativo, a Lei n.º 3/72, denominada Lei do Fomento Industrial, que se traduziu no enterrar das teses do condicionamento industrial vigente no período precedente, e o início de uma nova política industrial.

Durante este período de abertura ao exterior, verificou-se uma alteração, não só em termos quantitativos do nível de IDE, mas também em termos qualitativos. No período anterior, os investimentos estrangeiros concentraram-se essencialmente na exploração de alguns serviços públicos em regime de concessão, em actividades mineiras e em filiais de comercialização de produtos exportados para Portugal pelas casas-mães, ao passo que durante os anos 1960's, as indústrias transformadoras, em particular as indústrias de exportação, passaram a ser o destino preferencial dos capitais provenientes do estrangeiro. O objectivo primordial destes investidores prendia-se com o aproveitamento do diferencial de salários entre Portugal e os países europeus industrializados em conjugação com a liberalização do comércio face aos restantes países que integravam a EFTA, sem prejuízo de terem continuado a existir novos investimentos visando o abastecimento do mercado interno.

Para além do aproveitamento do baixo custo da mão-de-obra, os investidores estrangeiros eram atraídos por recursos naturais bem como pelo acesso das exportações em condições preferenciais aos mercados da EFTA. Tais capitais permitiram um impulso das indústrias e, consequentemente, das exportações de concentrado de tomate, de vestuário, de pasta para papel, de artigos electrónicos e das reparações navais.

Portugal passou a ser encarado como uma plataforma de exportação, tendo as unidades de capitais estrangeiros dado primazia a sectores como o vestuário, máquinas eléctricas, electrónica e instrumentação. Em termos do vestuário os capitais vinham primeiramente da Suécia e Finlândia e, posteriormente da Alemanha, Suíça e França. Em relação aos outros sectores mencionados, os capitais tinham a sua origem nos EUA,

seguindo uma lógica de integração das unidades instaladas em Portugal em redes de produção à escala europeia ou mundial. Deste modo, em 1973, cerca de 37% das exportações ficavam a dever-se a empresas com participação de capital estrangeiro (Lopes, 1996).

5.1.1.3. A revolução de Abril e a atitude perante o IDE (1974 – 1979)

Com a revolução de 25 de Abril de 1974 e a consequente instabilidade política, económica e social que se lhe seguiram, assistiu-se a uma retracção acentuada da entrada de capitais estrangeiros na forma de investimentos directos. Este retraimento dos investidores estrangeiros prolongou-se até 1980 (Lopes, 1996).

Para aquela retracção do IDE, contribuíram, para além de factores de ordem interna, relacionados com a própria revolução, também alguns factores de ordem externa.

Deste modo, no plano interno, com a queda do regime ditatorial e consequente ruptura com a ordem económica vigente (sobretudo no ano que se lhe seguiu, 1975), voltou-se a entrar num processo de nacionalizações, visando interesses de grandes grupos económicos portugueses. Ainda que se tenha enveredado por um caminho de importantes nacionalizações, os interesses estrangeiros não foram significativamente afectados, embora existisse uma certa desconfiança em relação aos mesmos. Posto isto, pode concluir-se que o clima não era o mais propício para atrair os investidores estrangeiros.

No plano externo, a crise internacional (crise do petróleo), desencadeada no início dos anos 1970's, exerceu uma influência negativa no que toca ao investimento

internacional. A par da crise petrolífera, assistia-se também a uma crescente contestação por parte de diversos governos em relação às decisões estratégicas tomadas pelas multinacionais, a nível central (casa-mãe), com repercussões a nível dos vários países de destino. Tal contestação consubstanciou-se numa corrente de nacionalizações, que, a juntar a todas as dificuldades sentidas pelos investidores estrangeiros, veio abrandar o ritmo de crescimento do investimento internacional durante este período. Para este abrandamento, de ressaltar também a importância de decisões de desinvestimento levadas a cabo por várias empresas multinacionais, como resposta a toda aquela conjuntura desfavorável.

Em finais dos anos 1970's (1977 – 1978), este cenário viria a alterar-se, dando lugar ao despontar, em diversos países, de medidas visando promover e atrair o investimento estrangeiro, quer seja através de benefícios fiscais, financeiros ou outros. Tais medidas contribuíram para a melhoria significativa das taxas de crescimento do investimento internacional. Em finais da década, estas situavam-se na ordem dos 37%, contrastando com os modestos 6% dos anos anteriores (1974 – 1977) (Simões *et al*, 1993).

A nível interno, motivos específicos acabaram por determinar um caminho paralelo ao verificado no plano internacional. Assim, para apoiar potenciais investidores estrangeiros e promover o seu interesse pelas aplicações no país surgiu o primeiro Código do Investimento Estrangeiro (Dec. – Lei n.º 236 de Abril de 1976), mais tarde revogado e substituído por um novo Código do Investimento Estrangeiro (Dec. – Lei n.º 348, de 24 de Agosto de 1977). Ao primeiro destes Códigos coube a definição das “regras do jogo” a que o IDE teria de se submeter em território português, apresentando ainda alguma reserva no que toca à atracção do mesmo. Já com o segundo, conjuntamente com a respectiva legislação regulamentar, para além de estipular as

“regras do jogo” ao nível do controlo, estipulava igualmente condições de atracção de IDE.

A aplicação deste segundo Código ficou a cargo do novo Instituto do Investimento Estrangeiro, competindo-lhe “acolher e orientar os potenciais investidores estrangeiros e os exportadores estrangeiros de tecnologia, assegurando perante eles a representação de todos os organismos do Estado e outras entidades com competência em matérias que condicionem a realização dos seus investimentos ou transferência de tecnologia” (alínea b) do n.º 1 do artigo 5º do Dec. – Regulamentar n.º 52, de 24 de Agosto de 1977). Todavia, a actividade deste Instituto acabou por ser fundamentalmente a de administrar o sistema de autorizações prévias aos investimentos directos e outras entradas de capital estrangeiro a médio e longo prazo. Esta autorização prévia dos projectos de investimento era concedida mediante uma avaliação da compatibilidade destes com os interesses da economia portuguesa. Assim, para além da análise da viabilidade técnica e económica dos projectos, procedia-se à observância de outros aspectos dos quais se destacavam a criação de novos empregos, o saldo positivo em divisas, a valorização dos recursos nacionais, a localização bem como o valor acrescentado pelo projecto (contemplado no art. 4º do Dec. – Lei n.º 348/77).

A actuação do Instituto do Investimento Estrangeiro apresentou um cariz bastante liberal, não tendo existido praticamente pedidos recusados. Contudo, a demora do processo negocial entre este e os investidores acabou por dificultar e, em alguns casos, mesmo inviabilizar a concretização de alguns investimentos.

No que concerne às características assumidas pelo IDE neste período, ressaltam-se os seguintes aspectos (Simões *et al.*, 1993):

- i) Significativa alteração sectorial do IDE desde início do período (1975 – 1977) e finais (1978 – 1979). Acentua-se o peso da indústria

transformadora que passa de 41,4% para 62,8%, diminuindo consideravelmente o peso do comércio e da indústria extractiva;

- ii) Em todo o período, mais de 50% do acréscimo do *stock* de IDE foi da responsabilidade da indústria transformadora. Se lhe juntarmos o comércio, aquela percentagem ascende a mais de 85%;
- iii) O sector do comércio foi responsável por cerca de 1/3 do número total de novas empresas não agrícolas constituídas durante este período com capitais estrangeiros, seguido da indústria transformadora (cerca de 1/4). Tal ficava a dever-se, em parte, pela menor dimensão do investimento exigida no sector do comércio;
- iv) As empresas de capitais estrangeiros constituídas neste período tinham como principal objectivo o abastecimento do mercado interno, verificando-se na baixa intensidade exportadora média (15% em 1981), resultado da preocupação dominante com a substituição de importações em virtude das dificuldades sentidas ao nível da Balança de Pagamentos;
- v) A nível da indústria transformadora, a química foi o principal sector de destino do IDE, seguido pelo sector electromecânico e de material de transporte. Estes representavam cerca de 60% do *stock* de IDE no total da indústria transformadora em 1979;
- vi) Significativo peso das operações de aquisição de empresas, provavelmente em função do aproveitamento de boas oportunidades resultantes do receio ou da escassez de meios financeiros dos empresários portugueses;
- vii) No que se refere às origens dos investimentos, durante este período, destacam-se a Suíça, EUA, República Federal da Alemanha e França,

que representam mais de 70% das entradas registadas. De relevar ainda a perda relativa de importância dos EUA e da República Federal da Alemanha ao longo do período, registando-se o movimento inverso para a Suíça e França.

Em síntese, por força de uma opção clara por um sistema de economia de mercado, de acções promocionais desenvolvidas pelo Instituto do Investimento Estrangeiro e alterações verificadas nos planos político e laboral, o país passou de uma deterioração acentuada das entradas de IDE no início do período para uma tímida recuperação nos anos finais (1978 – 1979). Esta ligeira recuperação ficou a dever-se às melhorias graduais das condições de acesso do IDE, ao longo do período em análise.

Em relação às características do IDE, verificou-se uma evolução de uma estratégia de investimentos virados para a exportação, no início dos anos 1970's, para investimentos virados para o abastecimento do mercado interno, quer seja para apoio à penetração no mercado, quer para substituição de importações. Importa ainda referir o reaparecimento, particularmente em 1979, de investimentos orientados para o exterior que viria a aprofundar-se nos anos 1980's.

5.1.1.4 Início dos anos 1980's (1980 – 1985) – A progressiva liberalização económica e a pré-adesão às Comunidades Europeias

Após o período conturbado da revolução de Abril e o período que se lhe seguiu e a ligeira recuperação das entradas de IDE em finais da década de 1970's, Portugal conheceu um período de aposta clara na economia de mercado, com inúmeras medidas tendentes ao apoio ao investimento privado tanto de nacionais como de estrangeiros. De

facto, no início da década de 1980's, assistiu-se à liberalização progressiva da economia portuguesa tendo o investimento estrangeiro retomado o padrão prevalecente nos finais da década de 1960's e princípios de 1970's: actividades exportadoras, trabalho-intensivas. Assiste-se assim a um virar de atenção por parte das multinacionais para o mercado externo, aproveitando os baixos custos salariais, bem como incentivos ao investimento recentemente criados. Mas, para além deste aproveitamento de recursos humanos, verifica-se a exploração de recursos naturais, essencialmente minerais e florestais, com novos investimentos de grandes dimensões na área das pirites (SOMINCOR) e pasta para papel (SOPORCEL). De entre os projectos deste período, destaca-se o que foi promovido no sector automóvel pela empresa Renault, com o apoio de importantes incentivos concedidos pelo Estado português.

Como referido acima, várias medidas foram tomadas pelas autoridades portuguesas com o intuito de atrair novos investimentos estrangeiros, sendo a mais relevante a publicação, no ano de 1980, do Sistema Integrado de Incentivos ao Investimento (posteriormente reformulado em 1983). Este preconizava a concessão de incentivos àqueles projectos que resultariam na modernização da indústria, no equilíbrio regional e na criação de emprego.

À semelhança do que sucedia em Portugal, noutros países também se desenvolviam políticas de atracção do investimento internacional, políticas essas contrárias às levadas a cabo no início dos anos 1970's. Apesar daquelas políticas, no plano internacional, durante os primeiros anos da década de 1980's registou-se um decréscimo do investimento internacional, associado, provavelmente, à instabilidade das taxas de juro e de câmbio, bem como à retracção do investimento proveniente dos EUA.

Ainda no plano internacional, de assinalar também o desenvolvimento dos investimentos cruzados entre países desenvolvidos (maior concentração dos

investimentos nos países da Tríade), passando os EUA de uma situação de exportadores a importadores líquidos de investimento, tornando-se mesmo no principal destino no período 1981 – 1988, com aproximadamente 38% do total (Simões *et al.*, 1993). Ao contrário, o Japão vê reforçado o seu peso como origem destes fluxos de investimento internacional.

Em Portugal, a perspectiva de controlo atribuída ao Estado foi desvanecendo e dando lugar a uma postura cada vez mais liberal e encorajadora, no que concerne aos investimentos directos estrangeiros. Como resultado desta nova postura, registou-se, no início da década de 1980's, uma taxa anual média de crescimento do IDE superior a 40% (Simões, 1986).

Atentando às principais características do IDE instalado em Portugal, no período em análise, ressaltam as seguintes (Simões *et al.*, 1993):

- i) Reforço do peso dos serviços no total do IDE em Portugal, em especial da banca e seguros. Estes representam cerca de 19% do IDE, contra os menos de 1% no período anterior (1975 – 1979);
- ii) Queda acentuada do peso da indústria transformadora no que toca a IDE, embora se mantenha ao longo do período a ser o principal destino de investimentos estrangeiros (concentrando cerca de 45%);
- iii) Peso significativo dos investimentos orientados para actividades exportadoras e trabalho-intensivas;
- iv) Os investimentos directos estrangeiros destinados a Portugal provêm, na sua maioria, de países da CEE (responsáveis por cerca de metade do fluxo de IDE realizado em Portugal). Em termos de países, os EUA ocupam o primeiro lugar (cerca de 1/5 do total), seguidos do Reino Unido (15% do total).

Em suma, durante este período, Portugal conseguiu recuperar a imagem, a nível externo, de um país susceptível de ser encarado como um destino atractivo para o investimento estrangeiro. A preparação da adesão às Comunidades também ajudou à imagem de país atractivo de IDE, quer através da possibilidade de acesso a um mercado único em consolidação através de uma plataforma com baixos custos de trabalho, bem como o representar do reforço da estabilidade económica e política do país.

5.1.1.5. A pós – adesão às Comunidades e a intensificação dos fluxos de IDE (a partir de 1986)

A adesão às Comunidades Europeias constituiu um momento crítico para Portugal, na medida em que permitiu a criação de um clima mais propício ao IDE, o qual conduziu, por sua vez, a um significativo acréscimo nas entradas de capitais estrangeiros sob a forma de investimento directo. A partir de 1987, o afluxo de IDE entrou numa fase de expansão sem precedentes: o montante de tais investimentos tinha sido, em média, na ordem dos 136 milhões de dólares durante o período de 1975 – 1985, tendo alcançado a cifra de cerca de 3,2 mil milhões de dólares no ano de 1991 (Lopes, 1996). Neste último ano, as entradas de IDE representaram 4,6% do PIB, constituindo um aumento significativo quando comparado com a percentagem inferior a 1% registada até 1984 (Lopes, 1996).

Os factores explicativos desta evolução são de vária ordem.

Um primeiro aspecto merecedor de destaque tem a ver com o novo estatuto de Portugal como membro de um “clube” restrito – o “clube dos Doze” – e com essa percepção por parte dos investidores estrangeiros. A adesão abriu novas perspectivas

aos investidores estrangeiros, na medida em que permitiu um aumento da confiança destes em relação à estabilidade política, económica e social e deu-lhes uma maior garantia de que as indústrias orientadas para a exportação não se encontravam expostas a riscos de restrições às suas vendas nos mercados europeus. Desta forma, Portugal apresentava boas perspectivas como mercado e como local de produção no quadro de estratégias racionalizadas à escala europeia. De facto, empresas estrangeiras sentiam-se estimuladas a integrarem Portugal nas suas redes europeias, tanto no plano da produção como no da comercialização. Deste modo, a integração empresarial seguiu (antecipando mesmo, nalguns casos) a integração económica do país na Comunidade.

Em segundo lugar, assistiu-se a uma maior liberalização no respeitante ao regime aplicado ao próprio investimento estrangeiro. Assim, a partir de 1990, o sistema de autorização prévia vigente em relação aos investimentos oriundos de países da Comunidade Europeia deu lugar a um sistema de simples notificação prévia. De notar ainda que, com a liberalização dos investimentos directos imposta pela Comunidade Europeia, o Instituto do Investimento Estrangeiro (criado em 1977) perdeu muita da sua razão de ser, sendo extinto precisamente em 1990. As suas funções de promoção foram transferidas para o Instituto do Comércio Externo Português (ICEP) (actualmente designado Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal).

Outro dos factores explicativos da evolução crescente do IDE em Portugal prende-se com a liberalização económica operada no país e o programa de privatizações iniciado em 1988. Por exemplo, o IDE dirigido ao sistema financeiro foi motivado por esse mesmo programa de privatizações, sendo que, durante os primeiros anos, as privatizações incidiram essencialmente sobre empresas do sector financeiro. Embora existissem limites às participações no capital de empresas nacionalizadas por parte de

investidores estrangeiros, previstos pela legislação das privatizações, em vários casos esses limites foram claramente contornados.

Em quarto lugar, a melhoria nas infra-estruturas, nomeadamente rodoviárias e de telecomunicações, trouxe importantes estímulos à instalação de novos empreendimentos. Esta melhoria permitiu a criação de melhores condições para a actividade económica e para a coordenação entre filiais e as respectivas casas-mãe e, simultaneamente, abriu um largo mercado no sector da construção e obras públicas e dos fornecimentos conexos, o qual atraiu investidores estrangeiros. Para esta melhoria das infra-estruturas muito contribuíram as transferências de fundos comunitários.

Outro aspecto importante prende-se com os incentivos ao investimento concedidos a favor de novos projectos, especialmente na indústria e no turismo. A Comunidade Europeia assumiu um papel importante na promoção das entradas de IDE, quer sob a forma de transferências de fundos para a melhoria de infra-estruturas, quer pela concessão de incentivos ao investimento propriamente ditos através do PEDIP, FEDER e do Fundo Social Europeu. De facto, grandes projectos de IDE na indústria transformadora beneficiaram de elevados subsídios a fundo perdido.

Por último, importa referir aqueles factores que influenciaram em sentido positivo a competitividade de Portugal à escala internacional no que concerne à atracção de IDE: em vários sectores verificava-se uma relação favorável entre o custo da mão-de-obra (sendo substancialmente inferior à média europeia) e a sua produtividade; as próprias características do mercado de trabalho, com normas laborais menos rígidas, relativamente poucas greves e maior flexibilidade dos salários reais do que em outros países europeus; situação geográfica privilegiada em relação aos principais mercados europeus quando comparada com a da maior parte dos países em vias de industrialização; e a estabilidade política e paz social.

Todos estes factores levavam à consideração de Portugal como um país atractivo para os investidores estrangeiros, quer como local de produção quer como mercado. Como local de produção as vantagens eram óbvias, quer ao nível do diferencial salarial em relação a outros países da Comunidade Europeia ou a nível da possibilidade de benefício de incentivos ao investimento, entre outros.

Contudo, ao nível da consideração como mercado, Portugal apresentava ainda dois atractivos, apesar da sua pequena dimensão, merecedores de destaque. Em primeiro lugar, verificava-se uma penetração ainda escassa em grande número de áreas (especialmente na grande distribuição e em produtos sofisticados) que, aliada a uma forte apetência do consumidor português para copiar padrões de consumo importados e potenciados pelo crescimento do rendimento e por uma euforia consumista que perpassava toda a sociedade, faziam do mercado português um mercado atractivo para investidores estrangeiros. Por outro lado, as perspectivas de forte crescimento da procura (contrastando com o abrandamento na maioria dos outros países europeus), devidos, em parte, pela forte propensão ao consumo acima referida, pela reduzida base de partida e pela juventude da população, levaram a que se assistisse ao estabelecimento de numerosas filias comerciais e também filiais réplica com o objectivo de integrar Portugal nas redes europeias de distribuição.

Considerados os principais factores explicativos da evolução crescente da entrada de capitais estrangeiros na forma de investimentos directos em Portugal, importa caracterizar, ainda que em termos genéricos, o padrão desses mesmos investimentos (Simões, 1989 e 1993):

- i) Reforço significativo dos montantes investidos a partir de 1987 até 1990, após, em 1986, o registo de uma quebra na tendência crescente que se vinha desenhando anteriormente. Tal quebra pode ser interpretada como

um compasso de espera para os investidores estrangeiros avaliarem a reacção da economia portuguesa à integração europeia;

- ii) Intensificação das aquisições como forma de implantação em Portugal (cerca de 1/4 do total), embora mais de metade do influxo de investimento tenha continuado a ser assegurado por operações de aumento de capital de empresas com participação estrangeira já instaladas. Em relação à criação de novas empresas, ressalta-se a importância do projecto Ford – Volkswagen, que constituiu o maior investimento estrangeiro realizado desde sempre em Portugal;
- iii) Reforço da importância dos países da Comunidade Europeia como origem do IDE (cerca de 2/3 a 3/4 do total), a par de um decréscimo na quota de IDE proveniente dos EUA. De entre os países da Comunidade Europeia, o Reino Unido apresenta-se como o principal investidor, seguido da França, Espanha e Alemanha (Lopes, 1996). O predomínio do Reino Unido justifica-se pelo facto de muitos dos investimentos das multinacionais dos EUA serem feitos a partir das filiais britânicas (como foi o caso, por exemplo, do investimento da Ford no âmbito do projecto Ford – Volkswagen);
- iv) Manutenção do eixo litoral como orientação preferencial do investimento, embora se note, em alguns sectores industriais, maior apetência para o investimento no interior do país. Os eixos Lisboa – Setúbal e Porto – Aveiro concentram, no seu conjunto, mais de 90% do IDE. Lisboa é de longe o principal pólo de atracção de IDE. Outro aspecto de interesse é a liderança da Península de Setúbal como localização industrial, principalmente no sector automóvel, embora com

o apoio de incentivos substanciais, o que potenciou efeitos benéficos no plano do desenvolvimento local;

- v) Declínio do peso do investimento na indústria transformadora e liderança dos serviços, especialmente dos sectores financeiro (quase 1/5 do total) e imobiliário e turístico (passagem de 10% nos anos 1980 – 1985 para 25% em 1986 – 1988), como destino dos investimentos;
- vi) Em termos dos investimentos estrangeiros na indústria transformadora, as indústrias de produtos metálicos, maquinaria, electrónica e material de transporte representavam cerca de 1/4 desse mesmo investimento, embora tenham perdido importância face à primeira metade da década de 1980's. De entre os subsectores onde o acréscimo de investimento foi mais extenso, destacam-se os minerais não metálicos, a madeira e cortiça e ainda os têxteis e vestuário, constituindo indústrias tradicionais onde Portugal dispõe de recursos naturais e humanos;
- vii) O valor dos investimentos orientados para o mercado interno excedeu o dos projectos visando a exportação, contrariando, de certa forma o raciocínio dominante de que a integração europeia deveria conduzir a um predomínio dos investimentos estrangeiros orientados para a exportação.

5.1.2 IDE em Portugal nos anos mais recentes – Continuação com o padrão anterior?

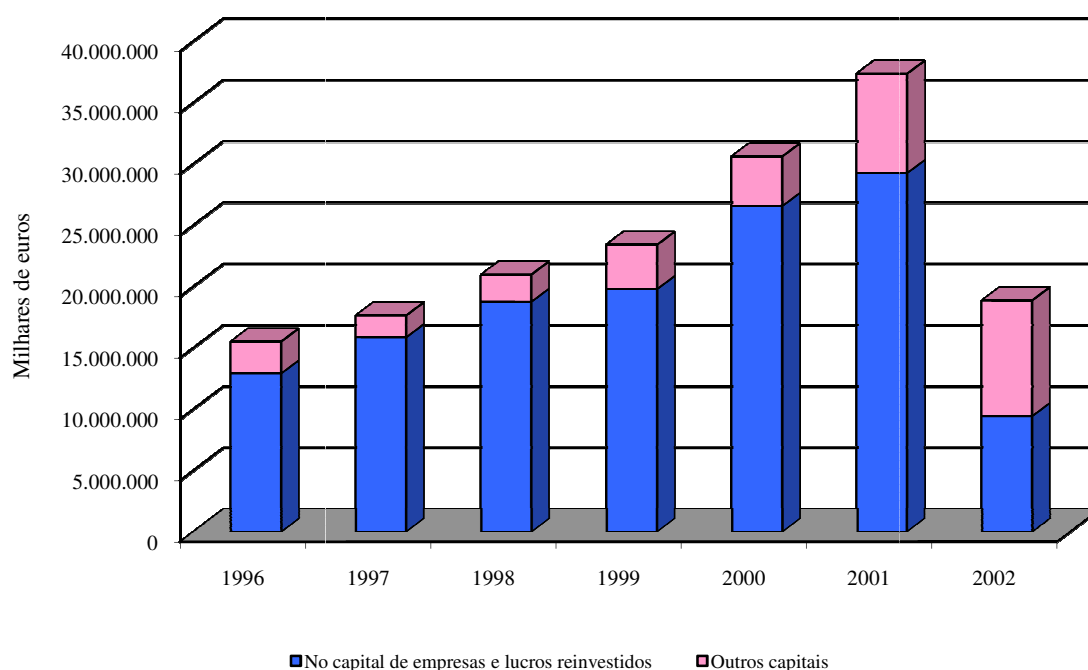
Feita a análise da evolução histórica da entrada de capitais estrangeiros em Portugal na forma de investimento directo, importa observar a continuidade ou não do

padrão verificado anteriormente. Para tal, apresentar-se-ão vários dados referentes a investimentos directos em Portugal, desde 1996, como sejam tanto a evolução do nível de *stocks*, a orientação sectorial ou a origem dos mesmos.

5.1.2.1 Evolução do nível de *stocks*

No que concerne à evolução, ao longo dos anos mais recentes, do nível de *stocks* de IDE em Portugal, verifica-se uma continuidade com o passado: até 2001 registou-se uma evolução no sentido ascendente, como ilustrado na figura que a seguir se apresenta. Contudo, no ano de 2002 verifica-se um significativo decréscimo desse mesmo investimento.

Figura 3 - Evolução dos stocks de Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal



Fonte: GEPE com base em dados do Banco de Portugal

5.1.2.2 Perfil sectorial

Em relação ao perfil sectorial dos investimentos estrangeiros dirigidos a Portugal, pode constatar-se uma alteração significativa, na medida em que, se nos primeiros anos de abertura ao exterior actividades industriais em ramos como os têxteis e vestuário, as celulosas e a electrónica, reuniam a preferência dos investidores estrangeiros, nos anos posteriores à adesão às Comunidades Europeias outros sectores começaram a atrair capitais estrangeiros, perdendo a indústria transformadora, desta forma, alguma importância.

De facto, naquele primeiro momento, o IDE dirigia-se essencialmente para actividades que permitissem o aproveitamento de recursos naturais e o diferencial de custo relativo da mão-de-obra portuguesa. Contudo, já no segundo período, o perfil sectorial diversifica-se, sendo que a indústria transformadora começa a repartir importância com o sector financeiro e o comércio. A presença em Portugal por via do IDE, alarga-se, deste modo, das actividades produtivas às actividades financeiras, de serviços e comerciais, numa óptica de aproveitamento do mercado interno e de distribuição, como se pode verificar pelos dados apresentados na tabela que se segue.

Tabela 24 - Posição do Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal por principais sectores de actividade da empresa residente receptora de investimento (CAE Ver. 2)

Sector	Posição em 31-12-1996 (%)
Agricultura	0,1
Indústrias extractivas	1,2
Indústrias Transformadoras	34,0
Alimentação, bebidas e tabaco	4,5
Têxteis e curtumes	2,5
Madeira e cortiça	0,3
Papel	4,7
Químicas e conexas	4,6
Minerais não metálicos	1,7
Metalúrgicas de base e produtos metálicos	3,2
Máquinas não eléctricas	1,5

Sector	Posição em 31-12-1996 (%)
Equipamento eléctrico e de óptica	4,4
Material de transporte	6,2
Outras	0,4
Electricidade, Gás e Água	3,0
Construção	2,0
Comércio	17,2
Alojamento e restauração	1,4
Transportes e comunicações	1,3
Actividades financeiras	15,7
Actividades imobiliárias e serviços prestados às empresas	23,7
Administração pública, Educação, saúde e outras actividades	0,4
Total	100,0

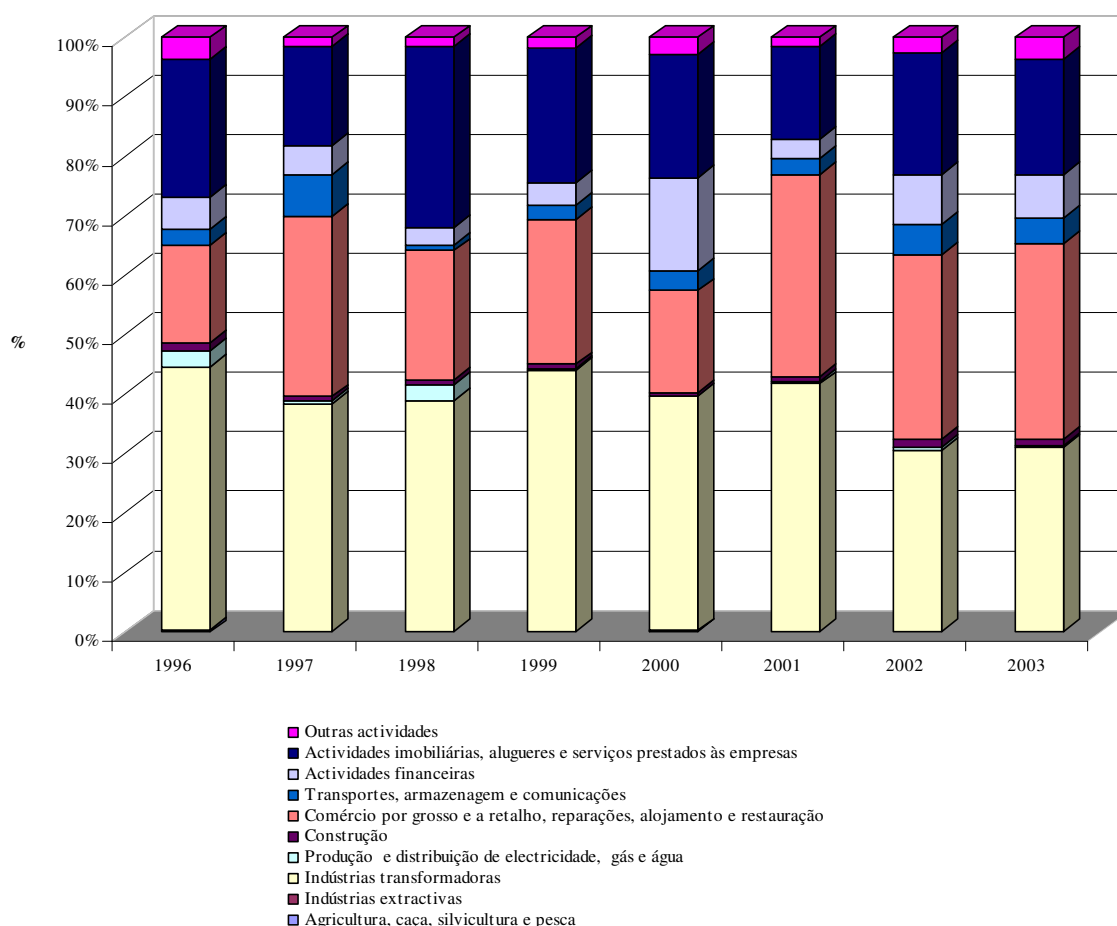
Fonte: Banco de Portugal

A evolução registada no segundo momento fica a dever-se, em grande medida, à actuação do Estado. De facto, em 1985 deu-se a abertura do sector bancário à iniciativa privada o que, juntamente com a privatização deste sector, proporcionou a entrada de iniciativas estrangeiras e um forte incremento do IDE em Portugal. Para além da banca, também assumiu algum destaque o início do processo de privatizações no sector industrial. Para além do início do processo de privatizações, as autoridades nacionais revelaram uma atitude favorável aos capitais estrangeiros, consubstanciando-se em políticas de atracção de IDE, definindo-se um conjunto de incentivos fiscais e financeiros ao investimento estrangeiro. A juntar a estes factores, a descapitalização de muitas empresas portuguesas facilitou os processos de aquisições e *take-overs*, particularmente em ramos sectoriais de maior intensidade tecnológica (químico, automóvel ou aparelhos eléctricos), o que também contribuiu para a entrada de mais capitais estrangeiros. Paralelamente a todos estes factores, o baixo custo relativo do factor trabalho continuou a ser um dos factores de maior relevo na decisão de localização de empresas estrangeiras em território nacional.

Atentando para a Figura 4, constata-se uma perda relativa de importância da indústria transformadora como principal destino de IDE e o incremento de importância

de actividades de serviços como sejam o comércio, alojamento e restauração, actividades imobiliárias e serviços prestados às empresas ou actividades financeiras.

Figura 4 - Fluxos de Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal (entradas), por sector de destino, 1996 – 2003

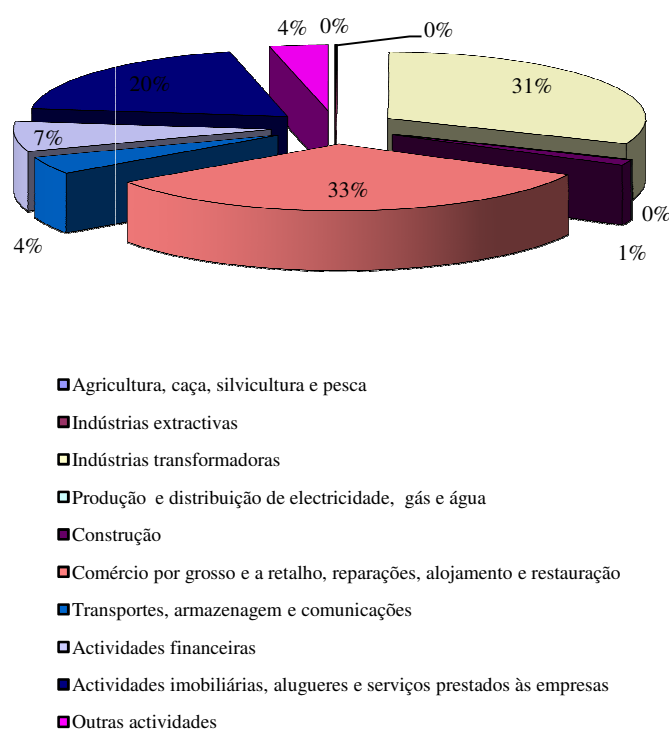


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal (Fevereiro de 2004)

Olhando em concreto para o ano de 2003 (Figura 5), constata-se que as indústrias transformadoras (31%) foram superadas pelas actividades de serviços relacionadas com o comércio, alojamento e restauração (34%), seguidas das actividades imobiliárias e serviços prestados às empresas (19%) e actividades financeiras (7%). De realçar ainda a relativa perda de importância das actividades financeiras, que passaram de 15,7% do IDE em Portugal em 1996 para cerca de 7% em 2003. Por outro lado

constata-se uma certa manutenção do peso tanto da indústria transformadora como do comércio, alojamento e restauração ou actividades imobiliárias e serviços prestados às empresas.

Figura 5 - Fluxos de Investimento Directo do Estrangeiro em Portugal (entradas), 2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal (Fevereiro de 2004)

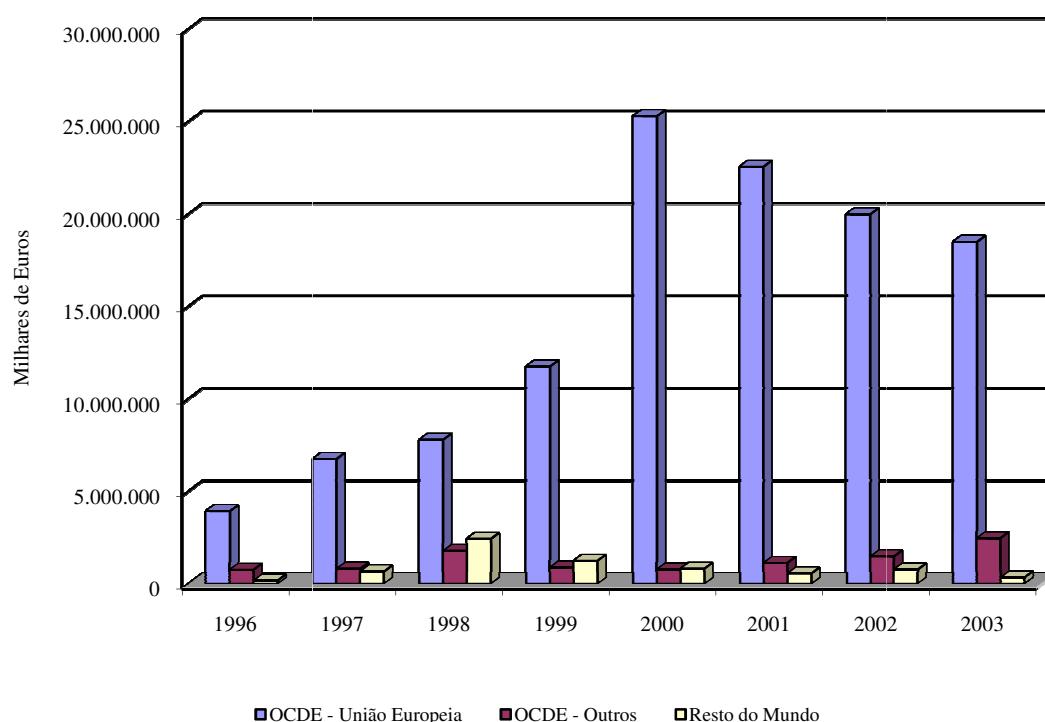
5.1.2.3 Principais origens

Desde a abertura da economia portuguesa aos investimentos internacionais, os principais países investidores são países europeus, concretamente da União Europeia, como analisado em secções anteriores. Por razões diversas, anteriormente mencionadas, nos quais cabem também a proximidade geográfica ou eventual proximidade cultural, países da União Europeia como Espanha, França ou Reino Unido, entre outros,

encontram-se entre os principais investidores estrangeiros em Portugal, principalmente desde a sua abertura ao exterior.

Em termos de zona económica de origem, os países da OCDE pertencentes à União Europeia, são responsáveis pela maior fatia de IDE que entrou nos últimos anos em Portugal. Com uma diferença considerável em termos de montantes investidos em Portugal encontram-se os restantes países da OCDE (ver Figura 6).

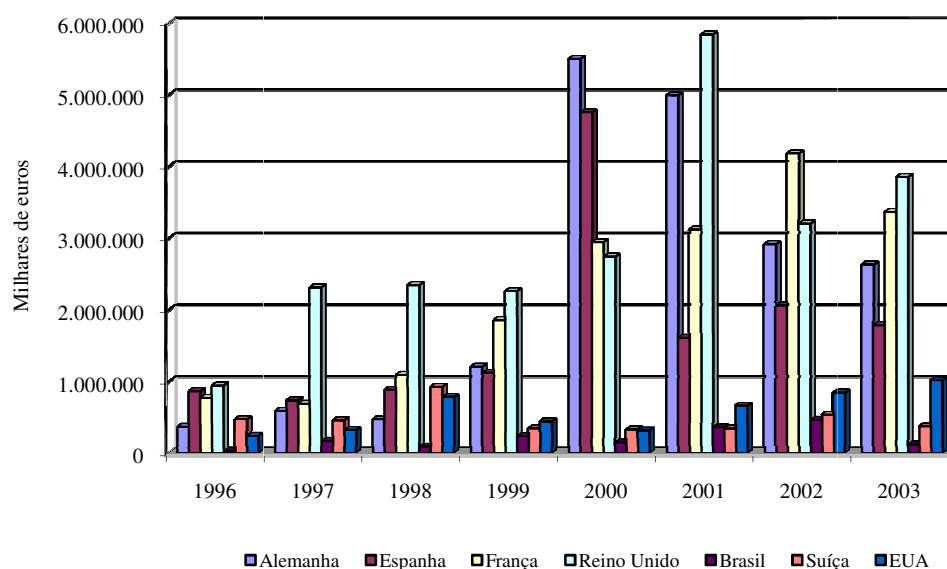
Figura 6 - Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (entradas), por zona económica de origem, 1996 – 2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal (Fevereiro de 2004)

De entre os países da União Europeia, destacam-se países como Reino Unido, Espanha, Alemanha ou França. Dos restantes países da OCDE, o destaque é dado aos EUA e Suíça. De notar o peso do Brasil como investidor em Portugal, no que diz respeito ao Resto do Mundo, como se pode constatar pela Figura 7.

Figura 7 - Investimento Directo Estrangeiro em Portugal (entradas), por principais países de origem, 1996 – 2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal (Fevereiro de 2004)

Da observação das figuras acima apresentadas, verifica-se a existência de uma perda relativa de importância dos investimentos provenientes da União Europeia, essencialmente a partir do ano 2000, com ganhos relativos para os restantes países, sobretudo os EUA e Suíça.

Na globalidade, as entradas de IDE têm registado uma quebra, sobretudo desde 2000. Esta redução não se limitou à economia portuguesa, teve contudo um âmbito mais alargado (segundo o World Investment Report (2003), em mais de 100 países tem-se verificado um declínio dos fluxos de entrada de IDE nos últimos anos). O principal factor para esta diminuição é o fraco crescimento económico (ou mesmo recessão em alguns países), em grande parte das principais economias mundiais (sobretudo EUA e União Europeia), bem como os fracos sinais de retoma verificados. Deste modo, também Portugal se ressentiu no que respeita à entrada de capitais estrangeiros, na medida em que os principais investidores têm vindo a enfrentar algumas dificuldades em termos de crescimento económico e, logo, reduzem as suas saídas de IDE (existem

evidências da relação entre fases do ciclo económico e fluxos de entrada ou saída de IDE – World Investment Report (2003)).

5.2 O investimento directo estrangeiro nos PECO

5.2.1 Evolução histórica

Quando se pensa em IDE nos PECO pensa-se que este terá registado um crescimento significativo desde o fim da economia socialista. A adopção de um sistema de economia de mercado e consequente abertura ao exterior a ele inerente colocou estes países no mercado internacional de capitais. O potencial de crescimento daquelas economias terá sido um factor importante de atracção de investidores estrangeiros que, após a queda do comunismo, começaram a sua aposta de investimento directo em territórios da Europa Central e de Leste.

Com a abertura daquelas economias ao exterior, foi notório o incremento nos níveis de *stocks* de entrada de IDE durante a década de 1990's e princípios de 2000's (ver Tabela 25).

Tabela 25 - Stocks de entrada de IDE, 1980 – 2002

(milhões de USD)							
País	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002
Bulgária	112	446	2.716	3.410	3.889
Eslováquia	81	810	4.634	6.213	10.225
Eslovénia	607	1.763	2.809	3.209	5.074
Estónia	688	2.645	3.160	4.226
Hungria	...	49	569	11.919	19.804	23.562	24.416
Letónia	615	2.084	2.332	2.723
Lituânia	352	2.334	2.666	3.981
Polónia	109	7.843	34.227	41.031	45.150
República Checa	1.363	7.350	21.644	27.092	38.450
Roménia	821	6.480	7.638	8.786

Nota: Valores de 2002 são estimativas

Fonte: Adaptado de Nações Unidas, World Investment Report (2003)

Com a perspectiva de adesão à UE pode considerar-se que tal adesão constituiu um estímulo ao aumento de entradas de investimentos estrangeiros. De facto, antes da hipótese de adesão destes países à UE, sobretudo a nível dos PECO devido essencialmente à instabilidade económica e política existente (guerra na ex-Jugoslávia, fragmentação política e criação de novas nações, etc.), esta região não se configurava como um verdadeiro pólo de atracção do IDE internacional, não obstante melhoras relativas em termos económicos de alguns países tomados isoladamente. Contudo, na fase de pré-adesão e posteriormente à adesão, por força da maior estabilidade (em diversos domínios: político, económico, segurança, entre outros), é muito provável que se venham a registar maiores afluxos tanto de IDE provenientes de países da UE como de fora daquela região.

Tendo em atenção os principais investidores nos PECO, os países da União Europeia ocupam o lugar de destaque e, de entre aqueles, destacam-se a França, Holanda, Alemanha, Suécia ou Áustria (Tabela 26).

Tabela 26 - Origens geográficas dos fluxos de entrada de IDE nos PECO, 2000

(milhões de USD)

Região / país	República							
	Bulgária	Checa	Estónia	Hungria	Letónia	Polónia	Roménia	Eslováquia
Europa Central e de Leste	53	120	4	28	133	178	15	187
Países desenvolvidos	911	4.338	386	1.603	221	10.715	555	1.227
União Europeia	854	3.759	362	1.337	138	8.224	555	1.227
dos quais								
França	29	172	7	65	n.d.	4.045	69	97
Holanda	17	1.006	17	474	5	992	154	487
Alemanha	72	1.011	13	290	80	-174	189	518
Suécia	n.d.	129	184	42	115	1.239	-11	n.d.
Áustria	89	938	-14	19	-5	373	43	184
Outros Europa Ocidental	19	242	23	29	60	162	27	n.d.
Outros países desenvolvidos	38	337	1	237	23	2.329	-13	46
Países em desenvolvimento	29	134	11	24	-32	11	44	n.d.
Outros	107	2	6	8	-37	-303	-4	39

Nota: (n.d.) não disponível

Fonte: Adaptado de World Investment Report (2001)

5.2.2 Perfil sectorial

Para uma melhor compreensão dos fluxos de investimento estrangeiro que se dirigem para os países membros e candidatos, é necessário, para além de estudar a sua evolução histórica ou as suas origens, compreender sobretudo para onde se destinam tais investimentos. Desta forma, nesta secção, à semelhança do que foi feito atrás para Portugal, proceder-se-á a uma análise dos principais sectores de destino dos capitais estrangeiros que têm vindo a afluir cada vez em maior escala a estes países.

Tendo em conta uma divisão da economia a um nível menos desagregado, constata-se que o sector terciário reúne a preferência dos investidores estrangeiros, para a generalidade dos países em análise, com excepção da Bulgária e Eslováquia em que o sector secundário ainda predomina sobre o sector terciário com 52% e 53%

respectivamente dos *stocks* de IDE, respectivamente, nos anos mais recentes (Tabela 27).

Este predomínio do IDE no sector terciário reflecte de algum modo a própria evolução daquelas economias em termos da própria importância neste sector no total da economia.

Tabela 27 - Distribuição sectorial dos stocks de IDE nos PECO - 10, últimos dados disponíveis (%)

País	Primário	Secundário	Terciário	Não especificado	Total
Bulgária (1999)	1,4	52,0	45,7	0,9	100,0
Eslováquia (2000)	1,2	53,0	45,8	0,0	100,0
Eslovénia (2000)	0,0	40,6	56,9	2,4	100,0
Estónia (2001)	0,9	20,7	78,2	0,2	100,0
Hungria (2000)	1,5	36,8	61,7	0,0	100,0
Letónia (2001)	1,9	15,7	77,2	5,1	100,0
Lituânia (2000)	1,6	28,8	69,7	0,0	100,0
Polónia (2001) *	0,2	41,2	58,6	0,0	100,0
República Checa (2000)	2,0	38,1	59,8	0,0	100,0
Roménia

Nota: * Dados referem-se a investimentos de montante superior a 1 milhão de USD, monitorados pela Polish Agency for Foreign Investment (PAIZ)

Fonte: Adaptado de Nações Unidas, fichas de Investimento Directo Estrangeiro na Europa Central e de Leste

De acordo com dados mais desagregados (Tabela 28), para o conjunto dos países da Europa Central e de Leste, o sector terciário destaca-se, seguido de perto pelo sector secundário. De entre as várias indústrias, destacam-se, no sector terciário, os serviços de actividades financeiras, os serviços de comércio, bem como os serviços de transportes, armazenagem e comunicações. Já no que concerne ao sector das indústrias transformadoras, salientam-se as indústrias dos produtos alimentares, das bebidas e do tabaco, seguidas, a grande distância, pelas indústrias de material de transporte, máquinas e equipamentos ou produtos minerais não metálicos, químicos e fibras sintéticas ou artificiais.

Tendo ainda em linha de conta as indústrias transformadoras e tomando os PECO em termos individuais (Tabela 29), constata-se que existe uma distribuição desigual

entre as várias indústrias. Tal reflecte não só os diferentes graus de atractividade entre as indústrias mas também diferenças entre países em termos de políticas de privatização. Os maiores fluxos de entrada de IDE registaram-se tanto em indústrias orientadas para o mercado doméstico, tais como dos produtos alimentares e bebidas, e predominantemente para indústrias orientadas para a exportação como de equipamentos eléctricos e ópticos ou equipamentos de transporte.

Tabela 28 - Stock de entrada de IDE na Europa Central e de Leste, por sector/indústria, 1999

Sector/Indústria	(milhões de USD)	
	Europa Central e de Leste	
	Valor	%
Total	98.371	100,0
Primário	2.419	2,5
Produtos da agricultura, da produção animal, da caça e da silvicultura	456	0,5
Indústrias extractivas	1.963	2,0
Não especificado primário	-	-
Secundário	42.773	43,5
Produtos das indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	11.514	11,7
Produtos da indústria têxtil	1.020	1,0
Madeira e suas obras	2.835	2,9
Pasta, papel e cartão e seus artigos; suportes de informação gravados; serviços de edição	1.084	1,1
Coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	879	0,9
Produtos químicos e fibras sintéticas ou artificiais	4.181	4,3
Produtos de borracha e de matérias plásticas	949	1,0
Produtos minerais não metálicos	4.233	4,3
Metais de base e produtos metálicos	1.975	2,0
Máquinas e equipamentos	4.338	4,4
Equipamento eléctrico e electrónico	2.207	2,2
Instrumentos de precisão	178	0,2
Material de transporte	5.642	5,7
Outros da indústria transformadora	112	0,1
Reciclagem	13	0,01
Não especificado secundário	1.613	1,6
Terciário	49.252	50,1
Electricidade, gás e água	3.385	3,4

Sector/Indústria	Europa Central e de Leste	
	Valor	%
Construção	2.711	2,8
Serviços de comércio	12.699	12,9
Serviços de alojamento e restauração (restaurantes e similares)	803	0,8
Serviços de transportes, armazenagem e comunicações	9.625	9,8
Serviços das actividades financeiras	13.353	13,6
Serviços das actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	3.231	3,3
Administração Pública e defesa	50	0,05
Educação	4	0,00
Serviços de saúde e acção social	1.764	1,8
Serviços colectivos, sociais e pessoais	279	0,3
Outros serviços	18	0,0
Não especificado terciário	1.330	1,35
Não especificado	3.927	4,0

Fonte: Adaptado de Nações Unidas, World Investment Report (2001)

Tabela 29 - Stocks de IDE na indústria nos PECO - 8, 2001

	Eslováquia	Eslovénia	Estónia	Hungria	Letónia	Lituânia	Polónia	República Checa
<i>Stock</i> total de IDE (milhões euros)	5.313	3.637	2.843	11.080	2.521	2.509	60.311	30.717
dos quais na indústria (milhões euros)	2.328	1.317	613	4.079	429	722	24.829	11.540
<i>Stock</i> de IDE na indústria em % do PIB	10,2	6,3	11	5,1	5,1	5,9	12,2	18,2
	<i>Stocks</i> de IDE por trabalhador (milhares euros)							
Total indústria	6,1	5,8	5,2	5,4	2,9	3	10,6	10,7
Produtos das indústrias alimentares, das bebidas e do tabaco	7,1	3,3	6,9	8,1	3,5	5,1	14,1	11,3
Produtos da indústria têxtil	0,6	1,2	3,8	1,5	2,2	2	1	3,8
Couro e produtos do couro	1,1			1,1	2,4	0,1	0,4	0,7
Madeira e suas obras	2,2	0,5	7,2	1,9	2,2	1,7	12,7	5,4
Pasta, papel e cartão e seus artigos; suportes de informação gravados; serviços de edição	7,2	16	...	5	2,3	2	15,1	20,5
Coque, produtos petrolíferos refinados e combustível nuclear	37	25,8		12,8	...	71,4
Produtos químicos e fibras sintéticas ou artificiais	8,5	18,5	17,1	6,3	9,6	...	14	18,6
Produtos de borracha e de matérias plásticas	3	12,7	2,4	6,1	5,9	5,5	6,4	14,4
Outros produtos minerais não metálicos	5,2	8		8,3	7,1	3,5	23,2	22,8
Metais de base e produtos metálicos	16,7	3	2,9	3,3	5,1	1,3	1,9	5,8
Máquinas e equipamentos, n.e.	2	7,1	4	3,7	4,2	0,7	1,5	3,7
Equipamento eléctrico e de óptica	2,4	5	1,6	5,8	2	3	11,8	12,6
Material de transporte	5,4	13,1	10,7	9,7	0,3	8,3	36,9	22,7
Outros produtos das indústrias transformadoras, n.e.	1,2	0,3	...	1,5	1,1	0,6	3,4	1,9

Fonte: European Competitiveness Report (2003)

5.2.3 O contributo do IDE para a transição económica

Com o colapso do regime de economia planificada nos países da Europa Central e Oriental, o investimento directo estrangeiro nestes países tornou-se crucial para o

desenvolvimento da própria economia. Em 1989 denotava-se uma necessidade de renovação e modernização nestes países, quer seja em termos de capital produtivo, como ao nível das infra-estruturas. Deste modo, o investimento emergia como uma variável fundamental para o desenvolvimento daquelas economias. Contudo, dada a existência de algumas insuficiências ao nível da poupança doméstica no sentido de suprirem as necessidades de capital para aquele tipo de investimentos, por um lado e, por outro, o fraco desenvolvimento do financiamento externo (através dos mercados ou instituições bancárias) o contributo do IDE no financiamento do investimento tornou-se crucial.

A transição de uma economia essencialmente alicerçada na iniciativa pública para uma economia de mercado, dinamizada através da iniciativa privada, foi possível, em grande parte, pelo papel do IDE. A entrada de capitais estrangeiros começou por ser feita mediante o envolvimento nos processos de privatizações que se iniciavam naqueles países. De facto o impacto da entrada de IDE através das privatizações na transição de economias socialistas para economias de mercado vai além da simples soma dos seus efeitos em áreas individuais como sejam os recursos financeiros, investimento, emprego, comércio, tecnologia e concorrência. Estas entradas de capitais estrangeiros contribuíram para o processo de mudança “sistémica” daquelas economias que ocorreu desde finais de 1980’s, ao ajudarem na criação das bases de uma economia de mercado através do estabelecimento e reforço do sector privado, emergência de um comportamento de economia de mercado, bem como através da eliminação das distorções macroeconómicas inerentes a sistemas planeados a nível central. (Kalotay, 2001). De entre os vários PECO, apenas alguns deles (caso da Polónia, Hungria e ex-Jugoslávia) tinham alguma experiência em termos de iniciativa privada e mercados. Os restantes permaneceram durante, pelo menos, meio século “afastados” dessa realidade,

pelo que, olhando em retrospectiva, facilmente se pode concluir que a rápida transição de um sistema baseado na propriedade pública para a propriedade privada só se pudesse verificar, de forma acelerada, com o envolvimento activo de investidores privados estrangeiros. Como se pode constatar na tabela que se segue, a transição ocorreu, de facto, de forma algo acelerada. Atentando para o peso do sector privado na geração do PIB na economia durante a década de 1990's, constata-se que a recuperação foi notável.

Tabela 30 - Quota do sector privado na geração do PIB nos PECO (%)

País	PIB		Indústria	
	1990	1998	1990	1998
Bulgária	9,1	56,7	0,8	39,3
Eslováquia	10,0	80,2	n.d.	n.d.
Eslovénia	15,0	50,0	n.d.	n.d.
Estónia	10,0	74,8	n.d.	n.d.
Hungria	32,0	77,0	40,1	95,1
Letónia	10,0	65,0	n.d.	96
Lituânia	10,0	70,0	n.d.	n.d.
Polónia	30,9	60,9	18,3	69,1
República Checa	12,3	77,6	n.d.	66,6
Roménia	16,4	58,3	n.d.	29,8

Nota: (n.d.) não disponível

Fonte: Adaptado de Kalotay (2001)

5.2.3.1 A melhoria na qualidade da economia de mercado

Em relação à melhoria na qualidade da economia de mercado subjacente à entrada de IDE nos PECO durante o período de transição, há evidência (Kalotay, 2001) de que estes países tiveram maiores dificuldades comparativamente com outras economias de direcção central, devido ao nível exacerbado de autarcia por questões de estratégia militar. O IDE provou ser decisivo neste aspecto da transição. De realçar o papel do IDE na obtenção de ganhos de eficiência em termos da produtividade, sobretudo do trabalho, na modernização da indústria local de serviços e da transparência dos

mercados. Segundo Kalotay (2001), de acordo com dados sobre a produtividade do trabalho na indústria (Tabela 31), parece existir uma relação entre a participação estrangeira nas privatizações e os ganhos de eficiência, concretamente através de aumentos da produtividade do trabalho nos países com entradas significativas de IDE em contraste com aqueles com montantes mais modestos de IDE. De notar igualmente que, para o total da economia, os países candidatos e membros dos PECO registaram aumentos de produtividade do trabalho superiores aos da União Europeia, como sugere o European Competitiveness Report (2003) (Tabela 32).

Tabela 31 - Variação na produtividade do trabalho na indústria nos países candidatos dos PECO, 1992 – 1999

País	Variação percentual (1992=100)
Bulgária	96,1
Eslováquia	129,1
Eslovénia	155,4
Estónia	n.d.
Hungria	217,6
Letónia	n.d.
Lituânia	n.d.
Polónia	178,8
República Checa	142
Roménia	158,9

Nota: (n.d.) não disponível

Fonte: Adaptado de Kalotay (2001)

Tabela 32 - Crescimento da produtividade do trabalho, 1995 - 2000

País	1995 - 2000 (%)
Bulgária	1,9
Eslováquia	3,9
Eslovénia	3,2
Estónia	6,2
Hungria	3,1
Letónia	5,0
Lituânia	6,4
Polónia	3,8
República Checa	2,2
Roménia	2,2
EU-15	1,0

Fonte: Adaptado de European Competitiveness Report (2003)

Não só o factor trabalho vê a sua produtividade aumentada com a entrada dos investidores estrangeiros na economia, como se denotam igualmente incrementos de produtividade a outros níveis. Deste modo, no sentido de melhorar a produtividade das unidades produtivas, uma das primeiras medidas levadas a cabo pelos investidores estrangeiros traduzia-se num redimensionar da estrutura de mão-de-obra existente. Assim, procedia-se a uma redução no número de trabalhadores, no sentido de eliminar o excesso de pessoal, inerente ao tipo de propriedade anterior, encontrado em inúmeras empresas. Para além de uma redução do pessoal em excesso, procedia-se a uma substituição rápida dos equipamentos obsoletos por novos e mais produtivos, permitindo desta forma incrementos ao nível da produtividade. Por último, a introdução de novas técnicas de gestão e métodos de trabalho, a transferência das “*best practices*”, conjuntamente com as medidas referidas anteriormente, explicam o incremento relativamente rápido dos níveis de produtividade nas empresas adquiridas por investidores estrangeiros.

Outro aspecto a realçar prende-se com a modernização dos serviços, com a entrada de IDE aquando do início dos processos de privatizações. De facto, em grande parte dos países dos PECO, a quota de IDE foi superior para os serviços do que para a indústria. De acordo com Kalotay (2001), de entre os serviços destacam-se as telecomunicações (em 2000, as companhias nacionais de telecomunicações fixas de 9 dos PECO tinham sido privatizadas para investidores estratégicos estrangeiros), serviços financeiros como a banca ou seguradoras ou ainda *utilities*. Por exemplo, no caso da banca, uma percentagem elevada dos capitais destas empresas pertencem a estrangeiros, em países como a Hungria, Estónia, Letónia, Lituânia, Polónia ou República Checa.

Estes aumentos em termos de produtividade e modernização dos serviços permitiram que várias empresas privatizadas passassem a integrar redes regionais e globais de empresas transnacionais.

Outro aspecto de relevo a assinalar prende-se com a melhoria em termos de transparência, induzida pela entrada de capitais estrangeiros, por via do processo de privatizações, segundo Kalotay (2001). De acordo com este autor, verifica-se a existência de uma relação positiva entre a entrada de capitais estrangeiros nas empresas domésticas e o grau de transparência percepcionada. De certa forma, o IDE permitiu elevar o grau de transparência das transacções, contrariamente ao que era percepcionado anteriormente, durante a vigência do sistema de economia socialista (em que as transacções eram, por definição, não transparentes). Deste modo, o estabelecimento efectivo da propriedade privada acarretou consigo também o interesse em comportamentos transparentes e, logo, uma melhoria na qualidade da economia de mercado, também por via da diminuição das distorções de mercado.

A entrada de IDE permitiu igualmente reduzir e até eliminar algumas distorções macroeconómicas e estruturais existentes no funcionamento da economia, inerentes ao funcionamento segundo o sistema socialista. Distorções como elevados graus de escassez ou folga nos *stocks*, fracas restrições orçamentais, distorções de preços ou pressões inflacionárias latentes, característicos de economias socialistas, foram corrigidas com a iniciativa privada, concretamente com a entrada de capitais estrangeiros. Numa fase inicial, de transição, estas distorções provocaram graves desequilíbrios macroeconómicos como hiper inflação, pressões monetárias, elevados défices orçamentais e de conta corrente e ainda sérios problemas de dívida. O contributo do IDE para a eliminação de tais distorções verificou-se sobretudo ao nível do comportamento da firma individual, como sejam o seu contributo para o fornecimento

de bens e serviços que atenuavam, desta forma, a escassez crónica e as suas práticas de fixação de preços que eliminavam as distorções ao nível dos preços.

5.2.3.2 Outros contributos do IDE para as empresas domésticas dos PECO

Toda esta vaga de investimentos estrangeiros trouxe inúmeros benefícios para os PECO. De facto, os investimentos de empresas ocidentais, quer directamente, quer em cooperação com empresas locais, têm contribuído para uma melhoria em termos de tecnologia e capital humano, tanto em termos quantitativos como qualitativos.

Em teoria, o IDE, quer seja na forma de aquisição de empresas domésticas através de processos de privatização, fusão/aquisição ou investimento de raiz, tem um efeito de *spillover* sobre o resto da economia. A transferência de tecnologia é uma das externalidades positivas apontadas pela teoria económica. De facto, com a entrada de capitais estrangeiros na economia do país de destino, entram também novas tecnologias capazes de se disseminarem entre as empresas domésticas.

A disseminação das novas tecnologias pelas empresas locais dá-se sobretudo através das relações verticais estabelecidas entre as empresas estrangeiras e as locais: empresas com capitais estrangeiros exigem a observação de elevados padrões de qualidade por parte dos seus fornecedores e subcontratados locais e, para tal, fornecem-lhes assistência técnica e/ou formação. Ressalte-se que esta disseminação de tecnologia das empresas estrangeiras pelas empresas locais é mais provável de ocorrer quando existem relações verticais entre as empresas. De facto, não existe evidência de que estes efeitos de *spillover* ocorram em relações horizontais (quando a empresa estrangeira e a

local se encontram na mesma actividade). No tipo de relações horizontais, as empresas estrangeiras não têm nada a ganhar ao melhorarem a produtividade das suas concorrentes locais através da divulgação de informação acerca dos seus métodos de produção ou procedimentos organizacionais (Smarzynska, 2002).

Para além da verificação de relações verticais entre as empresas estrangeiras e locais, para que as externalidades positivas decorrentes da transferência de tecnologia se manifestem, é necessário que, segundo alguns estudos empíricos, as empresas locais não manifestem um atraso muito acentuado em relação às empresas estrangeiras. Se o *gap* tecnológico for muito marcado, as empresas locais serão incapazes de incorporar a tecnologia importada pelo IDE (Picciotto, 2003).

A nível do capital humano também se verificam externalidades positivas da presença de investimentos estrangeiros na economia, como sejam a melhoria das competências e *know-how* dos trabalhadores locais tanto na indústria como nos serviços. A melhoria das qualificações dos trabalhadores destes países torna-se possível graças à aposta na formação contínua do pessoal e na utilização e desenvolvimento de tecnologias modernas e de novos produtos. Há, acima de tudo, uma importante transferência das melhores práticas e técnicas de gestão. Devido às suas capacidades financeiras, superiores à maioria das suas congéneres locais, estes investidores estrangeiros têm capacidade para gastar mais em formação dos seus trabalhadores.

Contudo, estes esforços de disseminação de conhecimento e competências surtirão maior efeito quando nas empresas locais o nível de qualificações da mão-de-obra se encontrar num patamar semelhante ao das trazidas pelos investidores estrangeiros. Assim, à semelhança do que sucede com a transferência de tecnologia, caso exista um desfasamento muito acentuado entre aqueles níveis de qualificações, as externalidades

positivas decorrentes da transferência de conhecimento podem diluir-se ou até mesmo serem inexistentes.

Ainda a nível do trabalho, embora numa fase inicial se possa ter procedido a despedimentos, assiste-se igualmente à protecção de empregos existentes, mas também à criação de novos postos de trabalho ou funções e de novos tipos de trabalho. Para além disso, existe igualmente um estímulo ao emprego noutros sectores da economia, através do efeito multiplicador, melhorando-se também as condições remuneratórias e de trabalho.

5.3 Posição competitiva de Portugal face aos PECO

A perspectiva de adesão dos PECO à União Europeia trouxe consigo inúmeras incertezas em relação ao futuro próximo de Portugal no contexto da União. Se até há poucos anos aqueles países não representavam uma ameaça, tanto a nível comercial como de destino de IDE, com o fim da era comunista e a consequente abertura ao exterior, começaram a sobressair no panorama europeu pela sua competitividade a vários níveis. Assim, ao longo dos últimos anos alguns destes países têm vindo a reforçar a sua posição competitiva e, nalguns casos, o seu lugar no *ranking* da competitividade está acima do português.

Na análise da posição competitiva de Portugal em relação aos PECO importa destacar alguns factores que interessarão mais aos investidores estrangeiros, bem como a sua evolução ao longo dos últimos anos. Deste modo, ao longo das próximas páginas tentar-se-á analisar, mediante os dados disponíveis, a evolução da competitividade de

Portugal face aos PECO (com população inferior a 20 milhões), ressaltando aqueles pontos de maior interesse para os investidores estrangeiros.

5.3.1 Evolução dos factores de competitividade

A competitividade de um país não é imutável, antes pelo contrário, evolui ao longo do tempo. Esta evolução deveria ser no sentido da melhoria da posição de cada país face aos restantes, contudo, por factores diversos, tal nem sempre sucede, verificando-se deslocações no sentido descendente no *ranking* competitivo. Idealmente, para qualquer país, as suas deslocações naquele *ranking* seriam sempre no sentido ascendente, tornando-se, desta forma, mais atractivos face aos potenciais investidores estrangeiros. Deste modo, perdas de competitividade recorrentes não são recomendáveis nem desejáveis.

Quando se procede ao estudo da possível concorrência dos PECO em relação a Portugal no tocante à atracção de investimentos estrangeiros, importa focar a evolução destes países em termos competitivos a nível internacional, na medida em que tal evolução pode condicionar o seu próprio grau de atractividade em relação a países terceiros. Assim, e analisando a tabela que se segue, não obstante a falta de informação para alguns dos PECO, constata-se a acentuada descida da economia portuguesa no *ranking* da competitividade global, passando da 17^a posição em 1999 para a 25^a em 2003. Para além desta acentuada perda de competitividade, Portugal encontra-se abaixo de alguns dos PECO, como a Estónia, a Hungria ou a República Checa. Embora os diversos países aqui considerados tenham registado perdas na sua posição competitiva, Portugal foi daqueles onde tal foi mais acentuado, caindo 8 posições ao longo do

período em análise, ao passo que outros dos países que lhe estão à frente, apenas registaram quedas de 1 (Estónia e República Checa) ou 5 lugares (Hungria).

Tabela 33 - Evolução da posição competitiva global de Portugal e dos PECO, 1999 - 2003

País	Global				
	1999	2000	2001	2002	2003
Com população abaixo dos 20 milhões					
Portugal	17	17	20	20	25
Eslováquia			22	23	27
Eslovénia	21	21	23	22	28
Estónia			16	16	17
Hungria	18	18	18	18	23
República Checa	20	20	21	19	21
Com população acima dos 20 milhões					
Polónia	20	19	25	22	27
Roménia					23

Fonte: IMD World Competitiveness Yearbook (2003)

Atentando para dados mais desagregados, referentes à posição competitiva daqueles países em termos de desempenho económico, eficiência do governo, eficiência dos negócios e a nível de infra-estruturas (Tabela 34) constata-se que Portugal se situa atrás de alguns dos PECO em relação a todos aqueles factores. Em relação a todos os factores, Portugal registou uma queda acentuada ao longo do período 1999 – 2003, ao passo que para alguns dos PECO, embora também tenham sofrido deslocações no *ranking*, não foram tão acentuadas.

Tabela 34 - Evolução da posição competitiva de Portugal e dos PECO, 1999 - 2003

País	Desempenho Económico					Eficiência do Governo					Eficiência de Negócios					Infra-estruturas				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Com população abaixo dos 20 milhões																				
Portugal	6	10	12	14	20	14	15	19	16	16	19	19	21	22	29	19	19	22	23	28
Eslováquia			23	23	27			21	21	24			20	23	26			20	21	29
Eslovénia	21	21	22	21	25	21	21	23	23	29	20	20	22	21	25	21	20	21	20	27
Estónia			19	22	21			12	8	9			14	15	16			19	18	22
Hungria	17	17	21	20	22	16	17	18	18	22	17	17	18	18	21	16	15	16	17	23
República Checa	14	14	13	15	15	20	20	22	17	19	21	21	23	20	27	17	18	18	16	20
Com população acima dos 20 milhões																				
Polónia	17	18	24	23	27	24	23	26	24	28	19	20	21	24	26	16	13	15	21	24
Roménia					26					24					22					20

Fonte: IMD World Competitiveness Yearbook (2003)

Em relação ao desempenho económico, a perda de posição competitiva de Portugal ao longo do período em análise, com especial enfoque para os anos de 2001 a 2003, prende-se, em grande medida, com a recessão económica que afectou o país, bem como a economia mundial. Comparando com os PECO, Portugal encontra-se numa posição mais avançada, com excepção da República Checa, para o ano de 2003. Contudo, embora atrás de Portugal, tanto a Estónia como a Hungria encontram-se em posições muito próximas.

No concernente à eficiência do governo, ao contrário dos restantes factores, Portugal consegue situar-se numa posição mais avançada em relação aos restantes PECO com excepção para a Estónia. Este é um aspecto onde a perda competitiva de Portugal foi menor (2 lugares entre 1999 e 2003).

Quanto à eficiência dos negócios, Portugal regista a pior posição em relação a todos os PECO aqui considerados e evidencia a segunda maior perda (10 lugares entre 1999 e 2003) de entre todos os factores em análise.

Por último, no tocante às infra-estruturas, só a Eslováquia se situa numa posição inferior à do nosso país. Se nos anos de 1999 e 2000 Portugal conseguia estar à frente da Eslovénia, nos anos que se seguiram, aquele país, ao contrário de Portugal, melhorou a sua posição no *ranking* da competitividade (com excepção para o último ano em análise, mantendo-se, ainda assim em posição superior à de Portugal).

5.3.2 Análise detalhada dos factores de competitividade

Para o ano de 2003, os dados da competitividade de Portugal e dos PECO apontam para um oscilar da posição de Portugal em relação aos PECO em certos sub-factores de competitividade.

Assim, em termos de desempenho económico (Tabela 35), em relação ao investimento internacional e às taxas de desemprego e inflação, Portugal mostrou melhor *performance* do que os PECO em análise. Nos outros sub-factores a distância é bastante nítida, reflexo da crise económica com que o país se tem confrontado.

Tabela 35 - Posição competitiva do desempenho económico de Portugal e dos PECO, 2003

País	Desempenho Económico				
	Economia Doméstica	Comércio Internacional	Investimento Internacional	Emprego	Preços
Com população abaixo dos 20 milhões					
Portugal	28	26	11	4	12
Eslováquia	26	18	16	29	20
Eslovénia	25	17	24	22	24
Estónia	12	14	12	26	22
Hungria	20	12	10	18	28
República Checa	24	13	18	8	11
Com população acima dos 20 milhões					
Polónia	28	14	17	30	15
Roménia	19	21	26	26	25

Fonte: IMD World Competitiveness Yearbook (2003)

Em relação à eficiência do governo (Tabela 36), a Estónia situa-se numa posição destacada comparativamente com os restantes PECO, bem como de Portugal. Não obstante o relativo melhor posicionamento da Estónia, Portugal consegue posicionar-se bem em termos das finanças públicas ou dos quadros institucional e societário. A

relativa melhor posição de Portugal em termos de finanças públicas poderá estar relacionado com os critérios de estabilidade impostos pela União.

Tabela 36 - Posição competitiva da eficiência do governo de Portugal e dos PECO, 2003

País	Eficiência do Governo				
	Finanças Públicas	Política Fiscal	Quadro Institucional	Legislação de Negócios	Quadro Societário
Com população abaixo dos 20 milhões					
Portugal	11	21	16	20	15
Eslováquia	24	13	24	26	27
Eslovénia	17	23	26	29	28
Estónia	3	8	10	10	13
Hungria	27	17	25	18	21
República Checa	15	16	23	16	25
Com população acima dos 20 milhões					
Polónia	22	27	27	27	25
Roménia	6	24	26	23	20

Fonte: IMD World Competitiveness Yearbook (2003)

Tendo em consideração dados relativos à eficiência dos negócios (Tabela 37), a posição de Portugal está bastante abaixo à de alguns dos PECO, estando mesmo atrás de todos os considerados em termos do mercado de trabalho e produtividade. Tanto em relação ao mercado de trabalho, como visto anteriormente, Portugal está numa posição vulnerável em relação aos PECO que apresentam uma mão-de-obra mais qualificada, com maiores níveis de produtividade. De notar também a baixa posição de Portugal no que se refere às atitudes e valores. De facto, as atitudes e valores revestem-se de alguma importância, na medida em que em muito contribuem para o bom ambiente negocial.

Tabela 37 - Posição competitiva da eficiência de negócios de Portugal e dos PECO, 2003

País	Eficiência de Negócios				
	Produtividade	Mercado de Trabalho	Finanças	Práticas de Gestão	Atitudes e Valores
Com população abaixo dos 20 milhões					
Portugal	28	29	24	29	29
Eslováquia	14	19	28	28	20
Eslovénia	17	22	29	19	27
Estónia	20	21	15	20	6
Hungria	19	15	23	25	16
República Checa	27	13	27	27	19
Com população acima dos 20 milhões					
Polónia	16	24	19	30	28
Roménia	8	28	25	26	12

Fonte: IMD World Competitiveness Yearbook (2003)

Considerando a posição competitiva de Portugal e dos PECO em termos de infra-estruturas tanto básicas, tecnológicas, científicas, de saúde e ambiente ou até de educação (Tabela 38), verifica-se que o nosso país é ultrapassado pela maioria dos PECO em quase todos os sub-factores. Apenas ao nível das infra-estruturas básicas e tecnológicas e de saúde e ambiente, Portugal consegue estar à frente de países como a Eslováquia ou Eslovénia. Em relação aos restantes países, Portugal encontra-se em posição inferior, sendo de destacar o fraco posicionamento em termos de infra-estruturas de educação e científicas.

Tabela 38 - Posição competitiva das infra-estruturas de Portugal e dos PECO, 2003

País	Infra-estruturas				
	Infra-estruturas Básicas	Infra-estruturas Tecnológicas	Infra-estruturas Científicas	Saúde e Ambiente	Educação
Com população abaixo dos 20 milhões					
Portugal	22	26	29	22	29
Eslováquia	24	28	28	27	26
Eslovénia	25	27	24	25	24
Estónia	20	19	25	29	17
Hungria	21	25	21	28	13
República Checa	17	21	22	23	18
Com população acima dos 20 milhões					
Polónia	15	28	22	25	14
Roménia	19	27	19	19	16

Fonte: IMD World Competitiveness Yearbook (2003)

6. MOVIMENTOS DE DESLOCALIZAÇÃO NA ECONOMIA

6.1 Considerações genéricas

Portugal tem sido um país capaz de atrair investimentos estrangeiros, ao longo da sua história mais recente. Contudo, também se tem notado o movimento inverso, ou seja, a saída desses investimentos para outras zonas do globo. Com o próximo alargamento da União colocam-se algumas questões no que toca à manutenção de investimentos estrangeiros em Portugal e na capacidade de atracção de novos.

Importa, antes de mais, tecer aqui algumas considerações acerca do próprio enquadramento desta problemática. Afinal o que constitui uma deslocalização de empresas e emprego? Segundo uma visão restrita, o fenómeno de deslocalização tem origem na transferência da totalidade ou parte das actividades ou funções de uma empresa, de uma determinada zona de origem para outro local do território, situado noutra bacia de emprego, originando novas unidades ou estabelecimentos e implicando o encerramento da totalidade ou parte das unidades existentes, e a consequente supressão de emprego.

O conceito teórico apresentado revela algumas limitações práticas, na medida em que não se consideram como deslocalizações as decisões relacionadas com a implementação de novos investimentos, efectuados em localizações diferentes dos investimentos já existentes, deslocando-se parte da produção futura da empresa para outros locais, e permitindo assim, em decisões futuras, encerrar o estabelecimento original, mantendo em funcionamento o estabelecimento mais recente. Esta aproximação ao conceito de deslocalização denota um sentido mais amplo.

Quando se analisa o fenómeno da deslocalização de empresas, é necessário ter em linha de conta as próprias decisões estratégicas dessas mesmas empresas, na medida em que é possível distinguir deslocalizações totais de deslocalizações parciais. De facto, as deslocalizações parciais aparecem associadas aos fenómenos da divisão espacial/internacional do trabalho, da especialização e diferenciação do espaço do ponto de vista da mão-de-obra, e também à emergência de novos factores de competitividade, de carácter qualitativo, por contraponto aos factores directamente traduzíveis em custos (visão clássica da localização de empresas). Com efeito, tem-se assistido crescentemente a processos de deslocalização parciais, relativos a segmentos específicos do processo produtivo como sejam a I&D, a produção, ou tarefas administrativas, para locais que apresentam vantagens competitivas na realização dessas actividades ou funções. Esta tem sido a tendência geral e Portugal não tem fugido à regra. Nas próximas páginas discutir-se-á o porquê deste fenómeno.

6.2 Os factores de (des)localização

A localização de empresas em determinado espaço está, regra geral, intimamente relacionada tanto com elementos da oferta como da procura desses mesmos espaços. Se, por um lado, a localização se faz de acordo com a existência de certos elementos, a deslocalização dessas mesmas actividades económicas está profundamente relacionada com a alteração dos mesmos. Assim, um dos lados desta problemática prende-se com a alteração dos elementos da oferta (custos de fabricação, organização do processo produtivo, condições de rendibilidade do investimento e qualificações e produtividade do trabalho) e/ou da procura (relacionados com a natureza do produto, estrutura,

dimensão e acesso aos mercados), mas também com factores de competitividade territorial, exógenos à empresa, porém decisivos para a atracção e manutenção de determinados investimentos.

De entre os factores de localização destacam-se, pela sua importância para a maioria das empresas, aqueles relacionados com os factores de produção e com o mercado (sobretudo para as indústrias de bens de consumo). Contudo, outros factores como custos de transporte, economias de aglomeração e condições de acolhimento ao investimento também exercem influência aquando da decisão de localização por parte das empresas. De notar que, não obstante a importância destes factores, alguns deles se revelam de maior importância que outros. Assim, os factores de produção e mercado revestem-se de maior relevância.

As matérias-primas, mão-de-obra ou tecnologia inserem-se, naturalmente, nos factores de produção, contudo a sua importância relativa na localização de empresas no espaço tem vindo a alterar-se. Destes, as matérias-primas e fontes energéticas têm vindo a perder influência enquanto factor de localização uma vez que, pese a distribuição desigual no espaço, a evolução tecnológica e a redução dos custos dos meios de transporte permite um distanciamento espacial de uma determinada actividade económica a este factor de localização. Pelo contrário, os recursos humanos constituem um factor locativo cada vez mais relevante para as actividades económicas. A oferta, o seu nível de qualificação e custo são variáveis geograficamente diferenciadas e, deste modo, as decisões tanto de localização como de deslocalização são influenciadas pela sua evolução. O custo do trabalho justifica um elevado número de deslocalizações das regiões centrais para as regiões periféricas. De facto, Portugal acolheu inúmeras empresas de capitais estrangeiros aquando da integração europeia, fazendo-se valer dos reduzidos custos de mão-de-obra comparativamente com os países mais desenvolvidos.

Se tal situação se revelou aquando da integração do nosso país no espaço económico europeu, é de esperar que tal venha a suceder com a entrada de alguns dos PECO, constituindo tal uma ameaça para a economia nacional.

Outro factor de produção que tem vindo a alterar a sua importância tem sido a tecnologia. A concentração territorial de empresas assume especial importância na fase de desenvolvimento de novas tecnologias ou de novos produtos, devido à partilha de informação e conhecimento de tipo tácito ou codificado. Porém, quando a tecnologia está estabilizada ou o produto entra em fase de maturidade, a deslocalização de actividades económicas ocorre com mais frequência. Portugal não se tem configurado como um país capaz de atrair e/ou manter investimentos direccionados para o desenvolvimento de novas tecnologias, derivado, em parte pelo fraco nível de qualificações dos recursos humanos.

Aparte da natureza dos factores conducentes à deslocalização de unidades para outros países, deve-se realçar o papel que deve ser desempenhado pelo próprio governo e autoridades portuguesas na análise e prevenção de tais saídas de investimentos. O acompanhamento destas situações por parte das autoridades portuguesas revela-se importante na medida em que o seu acompanhamento permite uma antecipação de medidas de política que minorem os seus efeitos negativos ou, preferencialmente, conduzam a um reajustamento do projecto de investimento, injectando-lhe um novo fôlego e maior sustentabilidade, por um lado. Por outro, tal acompanhamento possibilita a monitorização da reacção e reajuste do sistema económico no seu todo às mutações do ambiente económico internacional.

6.3 Movimentos de deslocalização na economia portuguesa

Os movimentos de saída de capitais estrangeiros do nosso país, apesar dos potenciais efeitos negativos em termos económicos e sociais, devem ser encarados de forma tão natural quanto os movimentos de entrada. Contudo, resta saber se tais movimentos de saída se prendem mais com a incapacidade da economia nacional se adaptar às novas exigências de competitividade, ou se apenas estão relacionados com o fim previsível de projectos de investimento ligados ao próprio ciclo de vida do produto.

De facto, os movimentos de entrada e de saída, bem como o padrão de actividade das empresas multinacionais num dado país sofrem alterações à medida que este percorre o seu caminho de desenvolvimento, revelando-se, desta forma, a existência de um caminho de desenvolvimento do investimento (Dunning, 1993). Deste modo, à medida que um país se desenvolve, a configuração das suas vantagens OLI enfrentadas pelos potenciais investidores estrangeiros nesse país ou pelas empresas domésticas que possam investir no estrangeiro, sofre mutações, sendo possível identificar as condições que conduzem a essa mudança, bem como o seu efeito na trajectória de desenvolvimento. Assim, o percurso de qualquer país inicia-se numa fase de pré-industrialização em que a capacidade de atracção de IDE é inexistente, bem como o investimento no exterior por parte de empresas domésticas, dado que os atractivos L são escassos e as suas vantagens O das empresas domésticas são inadequadas. Num estágio posterior verificam-se algumas melhorias na configuração OLI, capazes de atrair investimentos em sectores baseados em recursos, nos sectores transformadores tradicionais e trabalho-intensivos, no comércio e distribuição, transporte e comunicações, construção e talvez no turismo. Os atractivos L podem aumentar dependendo da capacidade de criar um sistema legal satisfatório, infra-estrutura

comercial e cultura de negócios, infra-estruturas de transportes e comunicações, recursos humanos, da política governamental em relação à entrada de IDE. Estas melhorias nas vantagens L de um país podem ajudar as suas empresas domésticas a desenvolverem as suas vantagens O. Nestas fases iniciais do desenvolvimento, o papel do governo é particularmente importante.

A dada altura no seu percurso de desenvolvimento, o país deixa de ser atractivo pelos seus baixos custos de mão-de-obra, mas sim pelo seu capital humano e capacidade de inovação. Neste estágio, as empresas domésticas vão desenvolvendo as suas vantagens O e começam a exportar capital, tornando-se também elas investidoras internacionais. Após esta fase, o último estágio de desenvolvimento é caracterizado pelo alcançar de determinada maturidade económica, passando a propensão do país para investir no estrangeiro a superar a propensão das empresas estrangeiras incorrerem em investimento directo.

Deste modo, pode dizer-se que alguns dos movimentos de deslocalização registados na economia portuguesa prendem-se com o próprio desenvolvimento do país. De acordo com a tipologia estabelecida por Dunning (1993), Portugal encontra-se entre os segundo e terceiro estágio do caminho de desenvolvimento do investimento, não sendo por isso de estranhar a deslocalização de certos tipos de investimentos mais baseados em recursos e trabalho intensivos.

De um modo geral, é possível agrupar estes movimentos de deslocalização em três grupos. Num primeiro grupo podem-se inserir os desinvestimentos irreversíveis, onde o desinvestimento é devido à perda de competitividade do projecto ou do próprio segmento produtivo. Alterações da competitividade das actividades e dos respectivos custos de produção inerentes, quer em relação à concorrência, quer em termos de perda de competitividade da unidade no seio do grupo, podem conduzir as empresas a optar

pela deslocalização das actividades para outras zonas do globo, onde os custos permitem uma manutenção da competitividade. Tratam-se, geralmente, de actividades produtivas que usam tecnologias maduras com forte intensidade de mão-de-obra. Num segundo grupo encontram-se aquelas situações em que se verifica um esgotamento da competitividade pontual decorrente da utilização de incentivos à instalação dos investimentos no território nacional. Por fim, num terceiro grupo podem-se incluir aquelas situações onde o encerramento corresponde a uma opção estratégica do grupo económico, assumindo as questões relacionadas com a competitividade do projecto menor relevância. Nestes últimos casos a intervenção correctiva do Estado poderá ser capaz de evitar o desinvestimento, dependendo o sucesso de possíveis negociações e eventuais prestações de benefícios adicionais.

Com a entrada de novos membros na União Europeia, Portugal poderá assistir à deslocalização de actividades de produção do seu território para o dos novos membros, concretamente os PECO. De facto, o potencial desenvolvimento considerável apresentado por aqueles países, conjugado com a existência de mercados emergentes com dimensão significativa, a diminuição dos riscos políticos existentes no início dos anos 1990's, uma proximidade geográfica e cultural do centro da União Europeia e recursos humanos com um grau apreciável de qualidade face às qualificações técnicas exigidas, bem como com a existência de níveis salariais relativamente baixos para a média da UE, constituem sérios sinais de alerta para a economia nacional e para a manutenção de investimentos estrangeiros. Se é certo que alguns investimentos estrangeiros podem sair de Portugal, mais difícil será a saída de capitais nacionais, por abandono completo da produção em Portugal. Por outro lado, o alargamento a Leste representará mais uma oportunidade de expansão e não de substituição das actividades em território nacional, para as empresas portuguesas.

O alargamento aos PECO parece constituir, basicamente, uma ameaça para sectores mão-de-obra intensivos, sendo que possíveis deslocalizações da economia nacional representariam um impacto negativo no emprego nesses mesmos sectores. Assim, poder-se-ão verificar vários movimentos de deslocalização de actividades, sobretudo de produção, tendo por base essencialmente os diferenciais de custos de produção (principalmente ao nível do custo do factor trabalho). Se é certo que Portugal beneficiou bastante a nível de IDE derivado dos baixos custos do factor trabalho, também é certo que em termos desses mesmos custos a nossa economia tende a aproximar-se mais rapidamente dos países desenvolvidos do que em termos de ganhos de produtividade. Assim, esta tendência é reveladora da diminuição da vantagem competitiva alicerçada nos custos laborais, uma vez que os ganhos de produtividade têm sido insuficientes para compensar o crescimento do custo deste factor.

Deste modo, os mercados dos PECO apresentam características que os transformam, por um lado, em localizações privilegiadas para grande parte das empresas que pretendam realizar novos investimentos na Europa, e por outro, como destino de parte significativa dos processos de deslocalização no próprio continente europeu.

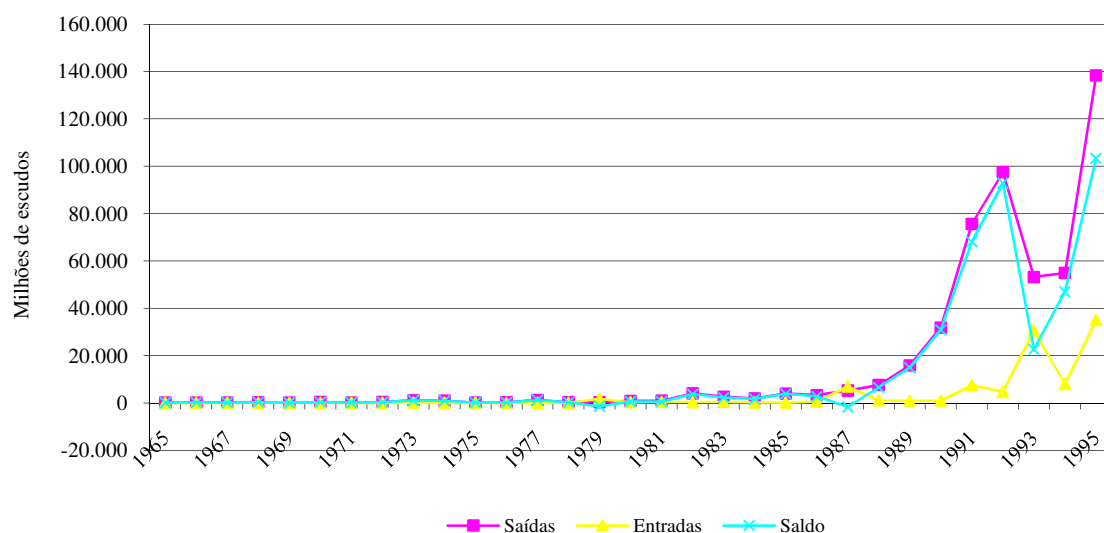
Considerando a dependência da estrutura económica nacional em relação a empresas de alguns sectores industriais como os têxteis, vestuário e calçado, por exemplo, que apesar de algumas tentativas no sentido do desenvolvimento de novos factores de competitividade, na maioria dos casos, a competitividade da sua produção ainda é baseada no factor custo da mão-de-obra, tornando-se evidente o paralelismo com os PECO, sobressai a necessidade das empresas adoptarem estratégias que lhes permitam evoluir para novos factores competitivos, sob pena de parte dessa produção ser deslocalizada para o Leste.

6.4 O IDE de Portugal no Mundo

6.4.1 Evolução histórica

Quando se fala de Investimento Directo de Portugal no Exterior (IDPE) é necessário ter em conta que o nosso percurso ainda não é muito longo no que toca a esta questão. Apenas no final dos anos 1980's começaram a ser dados os primeiros passos. Apesar de ainda não ser longo, já se começam a verificar níveis estatisticamente relevantes (Figura 8). De facto, com a adesão de Portugal à UE, deu-se uma abertura significativa da nossa economia, que transpareceu a vários níveis, sendo o próprio investimento de Portugal no estrangeiro igualmente influenciado.

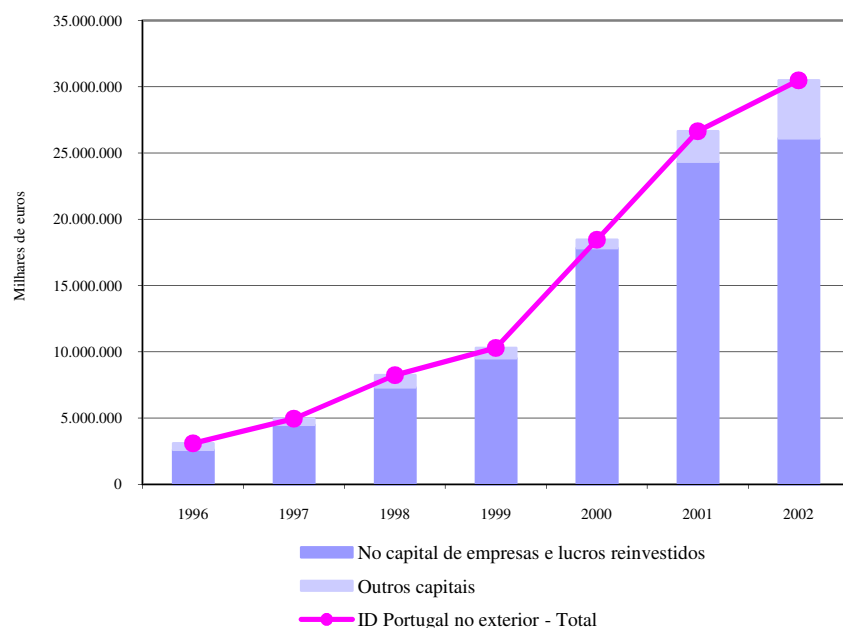
Figura 8 - Investimento Directo de Portugal no Exterior, 1965 - 1995



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal – séries longas da economia portuguesa

Nos anos mais recentes tem-se verificado um aumento acentuado no nível de *stocks* de IDPE, particularmente a partir de 1999 (Figura 9).

Figura 9 - Evolução dos stocks de Investimento Directo de Portugal no Exterior, 1996 - 2002



Fonte: GEPE com base em dados do Banco de Portugal

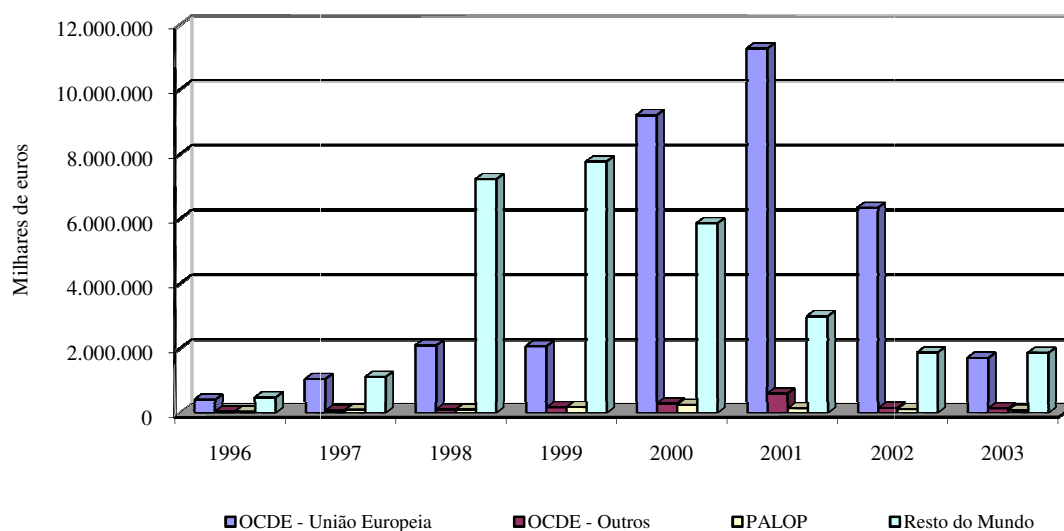
6.4.2 Principais países de destino

No que concerne ao destino dos investimentos directos de Portugal no exterior, de entre as várias zonas económicas ressaltam os países da OCDE pertencentes à União Europeia, seguidos do Resto do Mundo. A nível de país de destino, se anteriormente os países membros da UE eram uma preferência, a partir de dado momento, Portugal começou a atrever-se em novos territórios. Sobretudo nos anos 1998, 1999 e 2000, o IDPE para fora da UE ganhou enorme expressão, como se pode constatar pela Figura 10 (nos anos 1998 e 1999 este superou largamente o IDPE em países da UE). De entre os territórios fora da União, o Brasil ocupa um lugar de destaque (Figura 11).

Tendencialmente, os fluxos de IDPE dirigem-se para áreas diferentes dos fluxos de comércio externo português, que se centram essencialmente na Europa Ocidental. Excepção a tal verifica-se com o elevado investimento português que tem sido feito em Espanha, sendo um país com o qual Portugal tem relações de comércio e investimento,

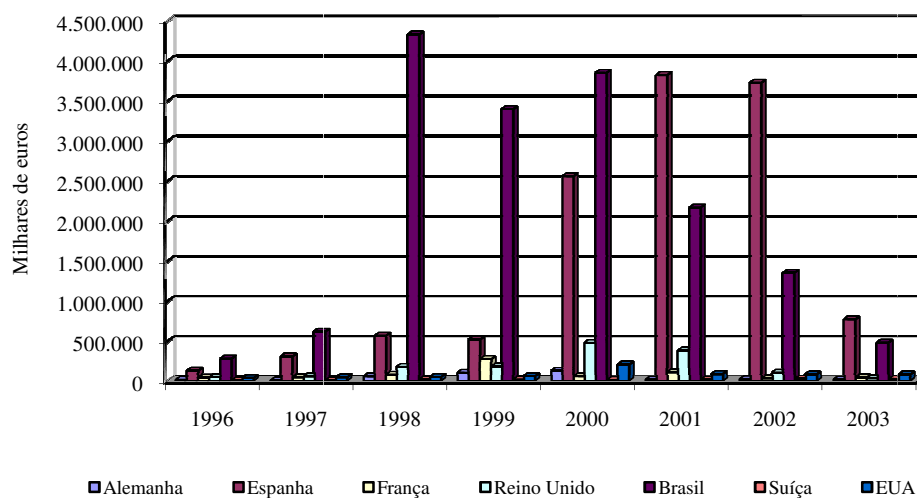
desempenhando assim um papel central nas relações internacionais da nossa economia. De facto, entre 2000 e 2002, uma parte substancial do IDE português teve como destino o país vizinho (ver Figura 11), suportando-se essencialmente na proximidade tanto geográfica, como cultural ou económica.

Figura 10 - Investimento Directo de Portugal no Exterior (saídas), por zona económica de destino, 1996 – 2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal (Fevereiro de 2004)

Figura 11 - Investimento Directo de Portugal no Exterior (saídas), por principais países de destino, 1996 – 2003

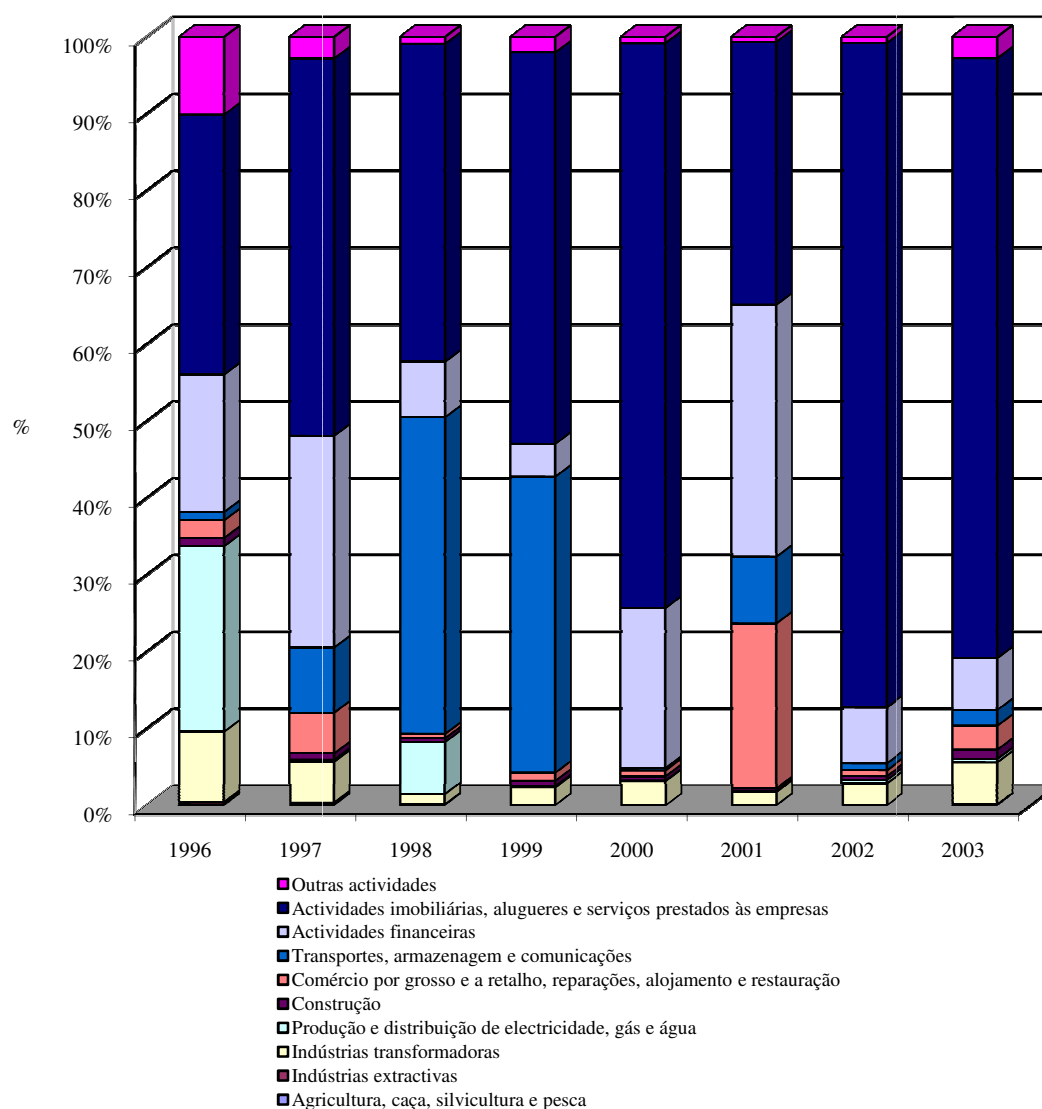


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal (Fevereiro de 2004)

6.4.3 Perfil sectorial

Em relação aos sectores considerados motores do IDPE, destacam-se, essencialmente os da banca, empresas de grande distribuição, os relacionados com infra-estruturas como as telecomunicações, energia, abastecimento de água, saneamento e obras públicas, bem como sectores de raiz industrial com destaque para os cimentos, aglomerados de madeira, cortiça e componentes para automóveis. Contudo, nos anos mais recentes, as actividades imobiliárias e de serviços prestados às empresas têm tido um peso preponderante (Figura 12).

Figura 12 - Investimento Directo de Portugal no Exterior (saídas), por principais países de destino, 1996 – 2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Banco de Portugal (Fevereiro de 2004)

6.4.4 O investimento português nos PECO

Como referido anteriormente, Portugal começou a virar-se mais para fora da UE, no que toca a países de destino de investimentos. Como tal, os PECO já começaram a ser alvo de algum investimento por parte de Portugal, ainda antes da sua adesão, essencialmente a Polónia (Tabela 39). Neste país, Portugal consegue marcar presença entre os principais investidores com duas empresas entre os principais investidores estrangeiros (em 1999), uma no ramo da distribuição – Jerónimo Martins Dystrybucja Sp ZOO – e outra na área da banca – BIG Bank Gdanski AS, actualmente Bank Millenium, AS – pertencente ao grupo BCP.

Tabela 39 - Investimento Directo de Portugal nos PECO, 1998 – 2002

(milhares de euros)					
País	1998	1999	2000	2001	2002
Eslováquia					
Investimento	0	0	0	0	0
Desinvestimento	0	0	0	0	0
Investimento Líquido	0	0	0	0	0
Eslovénia					
Investimento	0	0	0	0	0
Desinvestimento	0	0	0	0	0
Investimento Líquido	0	0	0	0	0
Estónia					
Investimento	0	0	0	0	0
Desinvestimento	0	0	0	0	0
Investimento Líquido	0	0	0	0	0
Hungria					
Investimento	1.849	6.562	1.027	1.131	307
Desinvestimento	1.370	9.959	944	3.015	1.878
Investimento Líquido	479	-3.397	83	-1.884	-1.571
Letónia					
Investimento	0	0	0	0	29
Desinvestimento	0	0	0	0	0
Investimento Líquido	0	0	0	0	29
Lituânia					
Investimento	0	0	0	0	0
Desinvestimento	0	0	0	0	0
Investimento Líquido	0	0	0	0	0
Polónia					
Investimento	34.683	78.072	66.346	488.237	44.738
Desinvestimento	0	628	2.142	171.363	159.764

País	1998	1999	2000	2001	2002
Investimento Líquido	34.683	77.444	64.204	316.874	-115.026
República Checa					
Investimento	762	245	148	108	2.964
Desinvestimento	144	149	0	0	224
Investimento Líquido	618	96	148	108	2.740
Roménia					
Investimento	14	2.508	5.879	5.224	1.228
Desinvestimento	4	440	3
Investimento Líquido	10	2.068	5.876	5.224	1.228

Fonte: ICEP com base em dados do Banco de Portugal

Aqueles países, representando um espaço económico promissor, com um significativo potencial de expansão da procura, uma forte capacidade de atracção de investimento muito alavancada por uma base de recursos humanos qualificada e disponível, configuram-se como um espaço de atracção também de capitais portugueses. Portugal deve aproveitar as oportunidades que se abrem com este alargamento, sob pena de agravar o risco de periferização da sua economia no contexto europeu.

Desde logo, abrem-se oportunidades a nível de exportações, naturalmente nos sectores onde a economia portuguesa apresenta vantagens comparativas e detemos o domínio tecnológico. Também a nível dos serviços financeiros e obras públicas é possível tirar partido dos novos mercados a Leste. Por exemplo, a nível das obras públicas temos um *know-how* específico apreendido nas grandes obras de infra-estruturação do nosso país com o apoio dos fundos comunitários.

A par destes investimentos pode vir-se a verificar um aumento de deslocalizações de empresas portuguesas, sobretudo as exportadoras para o mercado europeu. De notar que, dentro de um espaço integrado como a UE, não se pode falar de deslocalizações mas sim de racionalização dos activos no seio de uma mesma zona económica. De facto, se não forem empresas portuguesas a explorar as oportunidades decorrentes da deslocalização, haverá quem as aproveite, colocando a nossa economia em posição cada vez mais vulnerável.

Importa, acima de tudo, quando se discute a questão da internacionalização da economia portuguesa por via do investimento directo, ter em linha de conta que esta é uma forma de internacionalização arriscada, consumidora de recursos financeiros e humanos escassos. Sempre presente deve estar também a ideia de que esta “aventura” não deve ser empreendida como resposta a eventuais insucessos no mercado doméstico ou porque a empresa dispõe de recursos financeiros temporariamente abundantes, deve sim servir de projecção a vantagens exploradas no mercado doméstico, ou seja, a empresa deve possuir algumas capacidades distintivas e, como tal, conseguirem ser competitivas.

7. AVALIAÇÃO EMPÍRICA

7.1 Modelos gravitacionais – Algumas considerações teóricas

De um ponto de vista metodológico, a teoria gravitacional pode ser considerada como uma teoria relacional, que descreve o grau de interacção espacial entre dois ou mais pontos de uma forma análoga aos fenómenos físicos.

A teoria gravitacional clássica estabelece que uma relação de atracção entre duas massas onde a força de atracção (a_{ij}) que lhe está subjacente é proporcional às massas (m_i e m_j) e inversamente proporcional ao quadrado da distância (d_{ij}) entre as mesmas. Em termos formais: $a_{ij} = \gamma m_i m_j d_{ij}^{-2}$ onde γ é um factor constante de proporcionalidade.

Foi em meados do século XIX que se observou a presença de forças gravitacionais em fenómenos sociais (H.C. Carey em *Principles of Social Science*, 1858 – 1859), ficando estabelecido que tal força era directamente proporcional com a massa e inversamente proporcional com a distância (Tiiu Paas, 2000). Nos modelos gravitacionais utilizados nas ciências sociais uma região é usualmente concebida como uma massa estruturada de acordo com certos princípios. Estes princípios governam o comportamento de partículas individuais restringindo e iniciando a sua acção. Deste modo, as relações inter-regionais podem ser encaradas como interacções entre massas.

A teoria gravitacional tem-se centrado principalmente em áreas onde a distância desempenha um papel relevante. Assim, a teoria gravitacional tem provado ser útil na descrição de fenómenos sociais no espaço, como sejam a migração de populações, fluxos de mercadorias, capitais, informação, movimentos de tráfego e turismo. Aplicado especificamente aos fluxos de comércio internacional, o modelo gravitacional estabelece que a dimensão ou magnitude dos fluxos de comércio entre dois países é

determinado pelas condições da oferta na origem, pelas condições da procura no destino e pelas forças promotoras ou dissuasoras existentes nos fluxos bilaterais específicos entre aqueles países.

O modelo gravitacional utilizado no estudo dos fluxos de comércio internacionais tem a sua raiz na física, concretamente na lei de Newton. De acordo com as leis físicas da gravidade estabelece-se que a gravidade entre dois objectos está relacionada com as suas massas e com a distância entre os mesmos. Deste modo, de acordo com a abordagem gravitacional, os fluxos bilaterais de comércio entre duas regiões/países é directamente proporcional com os seus rendimentos (PIB, PNB) e inversamente com a distância entre si.

Tendo na sua base as leis da física, outra abordagem ao modelo gravitacional, mais elaborada, suporta-se no modelo de equilíbrio geral de Walras, em que cada país dispõe das suas próprias funções de oferta e procura para todos os bens. Esta abordagem foi desenvolvida por Linnemann (An Econometric Study of International Trade Flows, 1966) que considerou a existência de três factores principais a ser considerados: a oferta (ou exportações) total potencial de um país para o mercado mundial; a procura (ou importações) total potencial de um país para o mercado mundial e; aqueles factores que criam resistência ao comércio afectando igualmente o grau de intensidade comercial, como sejam as barreiras comerciais (tarifas) e os custos de transporte (Tiiu Paas, 2000). Ignorando os fluxos internacionais de capital, serviços ou transferências de terras, espera-se que os dois primeiros factores sejam iguais entre si. De acordo com Linnemann, o modelo gravitacional para estudar os fluxos internacionais de comércio pode ser apresentado, na sua forma básica, pela equação:

$$X_{ij} = b_0 Y_i^{b1} Y_j^{b2} N_i^{b3} N_j^{b4} D_{ij}^{-b5} P_{ij}^{-b6}$$

Onde,

X_{ij} – fluxo comercial entre os países i e j ;

b_0 – constante;

$b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6$ – coeficientes, ponderadores de médias geométricas;

Y_i e Y_j – despesas domésticas *per capita* nos países i e j , respectivamente;

N_i e N_j - população nos países i e j , respectivamente;

D_{ij} – resistência ao comércio derivada da distância geográfica entre os países i e j ;

P_{ij} - variável *dummy* que considera factores preferenciais de comércio entre os países i e j .

De um modo geral, a formulação adoptada na maioria das aplicações do modelo gravitacional na análise dos fluxos de comércio internacional pode ser reduzida à seguinte equação:

$$Y_{ijt} = A X_{1it}^{\beta_1} X_{2jt}^{\beta_2} X_{3ijt}^{\beta_3}$$

Onde,

Y_{ijt} - fluxos de interacção esperados entre as localizações i e j por unidade t de tempo;

A - coeficiente pré-determinado (uma constante ou uma quantidade previsível);

X_{1it} - mede as características do país i geradores de fluxos de saída de bens (factores *push*);

X_{2jt} - mede a atractividade do país j (factores *pull*);

X_{3ijt} - medida para os factores espaciais que influenciam os fluxos de investimento entre os dois países;

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ - parâmetros correspondentes.

A forma log-linear da equação anterior que caracteriza os fluxos de interacção esperados do país i para o país j , pode ser escrita da forma que se segue:

$$LY_{ijt} = \alpha + \beta_1 LX_{1it} + \beta_2 LX_{2jt} + \beta_3 LX_{3ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

Onde a letra L indica o logaritmo de base natural, $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ são os coeficientes a estimar. Segue-se o pressuposto de que os resíduos ε_{ijt} são idêntica e independentemente distribuídos com média zero e variância constante σ^2 .

Embora a aplicação do modelo gravitacional seja mais comum na análise dos fluxos de comércio internacional, a sua aplicação ao investimento directo estrangeiro justifica-se porquanto a estrutura conceptual dos modelos beneficia do paralelismo entre os fenómenos, isto é, tanto o movimento internacional de bens como o movimento internacional de factores de produção, nomeadamente o capital, são variáveis dependentes de elementos de atracção, impulso e condicionamento.

Vários estudos foram levados a cabo na área dos investimentos internacionais recorrendo à equação gravitacional. De entre estes, tomou-se como inspiração para a análise desenvolvida neste trabalho, o trabalho de Martín e Velázquez (1997).

À semelhança do que sucede na aplicação do modelo gravitacional à teoria do comércio internacional, a consideração do conceito de distância também encontra lugar no estudo dos fluxos de IDE entre países. No estudo dos fluxos de comércio internacional, aplicando o modelo gravitacional, a distância surge como uma taxa segundo a qual o volume de comércio entre localizações varia no sentido inverso dos custos de transporte. Já no tocante à teoria do IDE, é feita uma interpretação do conceito como podendo constituir um incentivo ao investimento, ou seja, o aumento dos custos de transporte tem um impacto positivo sobre os fluxos de IDE entre localizações dado que se tornará preferível instalar unidades produtivas a efectuar exportações para o mercado “distante”. Posto isto, é de esperar que, no caso de fluxos de capitais, na forma de IDE, as medidas estimadas para o parâmetro β_3 possam ter sinal positivo. Em relação aos restantes parâmetros (β_1 e β_2), à semelhança do que sucede na teoria do comércio internacional, no âmbito da teoria do IDE as suas estimativas terão uma leitura

comportamental similar, traduzindo, deste modo, a atractividade ou agressividade dos destinos e das origens do investimento, respectivamente. Desta forma, na formalização dos fluxos de comércio internacional espera-se que $\beta_1 > 0$, $\beta_2 > 0$ e $\beta_3 < 0$, ao passo que para os fluxos de IDE aqueles parâmetros deverão ser $\beta_1 > 0$, $\beta_2 > 0$ e $\beta_3 > 0$. O parâmetro β_3 pode ser interpretado como uma relação de substituíbilidade entre comércio e investimento do ponto de vista do país de origem. Contudo, admitindo a complementaridade dos fluxos de comércio e investimento ou se as diferenças culturais entre países forem muito acentuadas é possível admitir um valor negativo para o parâmetro β_3 . Considerando distâncias muito elevadas é de supor que a relação seja sempre negativa.

O modelo gravitacional, na sua especificação tradicional, foi alvo de críticas, nomeadamente por parte de Mátyás (1997, 1998). No seu estudo de 1997, o autor sugere que a especificação dos modelos gravitacionais deve incluir efeitos específicos tanto para o país de origem como para o de acolhimento, bem como para o tempo. Este provou que, sem a inclusão destes efeitos, os parâmetros estimados podem conduzir a inferências incorrectas devido ao facto dos seus valores estarem artificialmente inflacionados ou deflacionados por causa de má especificação do modelo. Na especificação tradicional dos modelos gravitacionais, assumia-se a igualdade de todos os parâmetros estruturais do modelo ao longo de toda a amostra (para todos os países e período em análise). Segundo Mátyás (1998), é importante averiguar se tal assumpção se pode considerar verdadeira para a amostra em estudo. Caso aquela assumpção se revele não aplicável, a inferência feita com base nas estimativas obtidas pode ser incorrecta, como acima referido. Neste estudo não foi possível incorporar aqueles efeitos fixos propostos por Mátyás, por limite em termos de graus de liberdade, dada a amostra em causa ser de dimensão relativamente reduzida.

7.2 Modelo empírico e especificação das variáveis

Tendo por base os elementos teóricos e analíticos descritos em secções anteriores, a proposta feita na presente secção é a de efectuar uma análise econométrica, tendo como principal objectivo a explicação das entradas de IDE em Portugal, entre 1998 e 2002. Para tal, definiu-se uma equação a estimar, tendo sempre presente a disponibilidade de dados para as diversas variáveis a incluir, procedeu-se à sua estimação recorrendo ao *software* para estimação econométrica TSP, bem como ao teste de um conjunto de hipóteses alternativas.

7.2.1 Especificação das variáveis

Na escolha das variáveis a integrar o modelo teve-se a preocupação de aquelas respeitarem os factores que estimulam/condicionam os fluxos internacionais de IDE, tendo como enquadramento o modelo gravitacional convencional para o comércio internacional. Assim, tais factores são passíveis de ser integrados em três categorias:

- 1) Factores *push* – factores que caracterizam o investidor e que podem ser designados como factores de impulso;
- 2) Factores *pull* – compostos pelas características do país de acolhimento, constituindo factores de atracção e;
- 3) Factores bilaterais específicos – factores capazes de estimular ou condicionar as relações entre dois países, como sejam relações comerciais, proximidade cultural ou geográfica ou até mesmo ligações económicas tradicionais

determinadas pelo padrão histórico de relacionamento entre as duas economias.

Durante o processo de escolha das variáveis procurou ter-se presente, sempre que possível, as várias teorias do IDE (atrás referidas). Contudo, esta escolha foi condicionada, de alguma forma, tanto pela própria estrutura do modelo como pela disponibilidade de dados estatísticos, tornando-se de todo impossível, em alguns casos, a sua inclusão por omissões para alguns anos e/ou países investidores considerados.

A variável endógena do sistema é definida pelos fluxos de entrada de IDE. Esta é determinada pelas diversas variáveis incluídas em três categorias e que a seguir se especificam.

Factores *push*

A hipótese de que a existência de grandes empresas e/ou um grande mercado doméstico estimulam a saída de IDE é apoiada por vários estudos. Esta hipótese encontra apoio em análises feitas com recurso a dados agregados do IDE por país de origem, recorrendo ao PIB do país de origem do investimento. Por um lado, estudos elaborados ao nível da empresa indicam que a dimensão da empresa e o IDE estão positivamente correlacionados, sendo, por isso, plausível admitir que as economias de países de maior dimensão disponham de um leque mais vasto de grandes empresas com capacidade de se tornarem multinacionais. Por outro lado, a consideração da importância da dimensão do mercado doméstico como trampolim para experiências no estrangeiro é uma hipótese que já vem sendo considerada pela teoria do IDE (por exemplo, Vernon incorporou esta hipótese nas duas primeiras fases da teoria do ciclo de

vida do produto). Pelo exposto, a inclusão do Produto Interno Bruto do país de origem dos investimentos foi considerada, admitindo-se a presença de uma relação positiva com os influxos de IDE.

Como consequência de um nível elevado de rendimento da economia de origem dos investidores, empresas estrangeiras, pode admitir-se um maior desenvolvimento de capacidades tecnológica, organizacional, de gestão e de diferenciação de produtos. Mercados com consumidores mais exigentes constituem incentivos para os produtores aumentarem as suas vantagens competitivas, gerando oportunidades de lucro adicionais nos mercados internacionais, que aqueles vão pretender explorar, constituindo um estímulo à saída de IDE.

A segunda variável aparece na sequência da teoria de Dunning. A ideia de que a I&D gera vantagens de propriedade é suportada por alguns estudos empíricos que concluem que níveis elevados de despesas em I&D estimulam o IDE. As empresas intensivas em tecnologia procuram oportunidades para rentabilizar os seus investimentos em I&D num mercado mais alargado. Tal relação pode igualmente ser analisada a partir das vantagens de internalização: uma elevada intensidade em I&D torna preferível uma estratégia de exploração directa dos mercados externos através de filiais controladas a 100%. Deste modo, as despesas em I&D contribuem para a acumulação de vantagens de propriedade das empresas investidoras e talvez mesmo de internalização. Posto isto, no modelo desenvolvido consideram-se as despesas em investigação e desenvolvimento tecnológico (I&D) levadas a cabo no país de origem dos investimentos como uma variável incluída nos factores *push*. Admite-se que o aumento das despesas em I&D no país de origem dos principais investidores deverá estimular o IDE, sendo por isso esperado um sinal positivo do parâmetro correspondente.

Factores *pull*

Os factores *pull*, ou seja os factores que atraem os investidores para determinada localização (país) em detrimento de localizações alternativas são inúmeros.

Alguns aspectos valorizados pelos investidores quando entram em determinado país prendem-se com a estabilidade macroeconómica, social e política do destino. Situações de instabilidade poderão comprometer o sucesso de implementações estrangeiras, pelo que a existência de estabilidade tanto económica, como social e política assumem papel de relevo como factor de atracção de investimentos estrangeiros. Assim, no modelo aqui desenvolvido, recorre-se a duas *proxys* que pretendem traduzir tanto a reacção do IDE ao equilíbrio económico como à tranquilidade sócio-política dos países de destino. Deste modo, a taxa de inflação e de desemprego são aqui apresentadas como *proxys* à estabilidade económica e sócio-política do país de destino, sendo de esperar a existência de uma relação negativa entre estas e o IDE, dado que valores elevados destas variáveis estarão, em princípio, associados a maiores níveis de instabilidade. Em relação à taxa de desemprego, a relação com o IDE pode ser ambígua, na medida em que um nível de desemprego elevado pode representar uma reserva de mão-de-obra barata.

Os factores de produção do país de destino são tidos em consideração pelos potenciais investidores estrangeiros, não só em termos de quantidade, mas, acima de tudo, em termos de qualidade. De facto, tanto a quantidade como a qualidade dos factores de produção são apresentados, na generalidade da literatura sobre determinantes do IDE, como potenciais factores de localização da produção das empresas multinacionais. No concernente à qualidade dos factores de produção introduziu-se no modelo, por um lado, o nível educacional da população activa,

aproximado pelas despesas em educação, que permitem evidenciar o empenho e a prioridade atribuída pela sociedade à formação do capital humano e, por outro lado, as despesas em I&D que influenciam a capacidade tecnológica da sociedade e, indirecta e diferidamente, as vantagens tecnológicas das empresas.

No que respeita à dotação factorial do país de destino, ou seja, à quantidade de factor produtivo que estabelece o preço dos factores, de acordo com a teoria clássica do movimento de capitais, é aqui considerada recorrendo a dados relativos aos custos com a mão-de-obra. Partindo do pressuposto de que os fluxos de entrada de IDE também se destinam ao aproveitamento do diferencial dos custos de produção existente entre os países, é razoável admitir a existência de uma relação negativa entre o IDE e os custos do factor trabalho. Porém, se esses investimentos estrangeiros se concentrarem em unidades mais exigentes em termos de qualificações do factor trabalho ou captar simultaneamente o lado da procura por via do poder de compra dos consumidores desse mercado, a produtividade e o rendimento assumem maior destaque, sendo esperada uma relação de sinal negativo.

Factores bilaterais específicos

Vários podem ser os factores bilaterais impulsionadores ou condicionadores dos fluxos de IDE entre dois países, contudo, neste estudo apenas se entra em consideração com três: volume de comércio externo entre os países, distância que medeia entre eles e a existência ou não de fronteira entre si.

Uma das variáveis consideradas prende-se com a relação existente entre os fluxos de IDE e o comércio externo. O comportamento das variáveis pode ser simultaneamente

interpretado como de reforço mútuo ou de substituição. Contudo, a generalidade dos estudos empíricos tende a confirmar a existência de uma relação de reforço mútuo, traduzindo um sinal positivo entre o IDE e o comércio. Tal pode ser compreendido assumindo que as relações comerciais entre países permitem um estreitar de relações e uma aproximação sócio-económica entre os mesmos e que o investimento das empresas multinacionais tende a promover e intensificar o comércio intra-firma.

No que concerne à consideração da distância no modelo aqui desenvolvido, recorreu-se, como medida, ao percurso quilométrico entre as capitais políticas dos países. Esta variável foi introduzida no modelo com o propósito de explorar, para além do impacto dos custos de transporte e de transacção associados a projectos de investimento internacionais, também os efeitos decorrentes das diferenças institucional, cultural e linguística, que estão, em maior ou menor grau, relacionadas com a distância. Embora se reconheçam aqui as limitações deste raciocínio, espera-se um sinal negativo para esta variável.

Nos factores bilaterais específicos podemos incluir uma variável *dummy* – existência de fronteira comum entre as economias de origem e de destino do investimento – que traduz afinidades históricas e culturais que aproximam os investidores do país de acolhimento e diminuem potenciais conflitos na cultura organizacional. O sinal esperado para esta variável é, obviamente, positivo.

Em resumo, as variáveis exógenas escolhidas para o modelo podem ser resumidas na tabela que se segue.

Tabela 40 - Variáveis exógenas do modelo gravitacional implementado

Tipo de factores	Descrição	Variável	Designação
Factores push	Vantagens de propriedade do investidor	Produto Interno Bruto	PIB
		Despesas em I&D realizadas no país de origem do investimento	IDo
Factores pull	Estabilidade macroeconómica do país de destino dos investimentos	Taxa de inflação	INF
		Taxa de desemprego	UNEMP
	Capacidade tecnológica do país de destino	Despesas em I&D realizadas no país de destino do investimento	IDd
	Nível educacional potencial da mão-de-obra do país de destino dos investimentos	Total das despesas em educação	EDU
Factores bilaterais específicos	Encargos com factor trabalho no país de destino do investimento	Remunerações	WAGE
	Volume de comércio externo	Soma do volume das exportações e das importações bilaterais com os principais parceiros comerciais ou investidores	COMEXT
		Aproximada pela distância quilométrica	DIST
	Existência de fortes afinidades históricas, sociais e políticas	Existência ou não de fronteira entre os países (variável muda)	DUMMY

Pela teoria espera-se que os parâmetros a estimar apresentem um determinado sinal, estabelecendo assim o tipo de relação entre as variáveis exógenas e endógena. Assim, em relação aos sinais esperados para os parâmetros das variáveis em análise no modelo implementado, podem ser sistematizados da seguinte forma (Tabela 41).

Tabela 41 - Sinais esperados para os parâmetros das variáveis em análise

Tipo de factores	Variável	Sinal esperado
Factores push	PIB país origem	+
	I&D país origem	+
Factores pull	Capacidade tecnológica	+
	Nível educacional	+
	Taxa desemprego	Indeterminado
	Taxa de inflação	-
	Nível salarial	-
Factores bilaterais específicos	Distância	-
	Volume comércio externo	Substituibilidade (-) / Complementaridade (+)
	Dummy (Fronteira)	+

7.2.2 Modelo a estimar

Feita a esquematização das variáveis, o modelo considerado para estimação é dado por:

$$IDE_{ijt} = \alpha + \beta_1 PIB_{it} + \beta_2 IDo_{it} + \beta_3 IDd_{jt} + \beta_4 EDU_{jt} + \beta_5 UNEMP_{jt} + \beta_6 INF_{jt} + \beta_7 WAGE_{jt} + \beta_8 COMEXT_{ijt} + \beta_9 DIST_{ij} + \beta_{10} DUMMY_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

Em que a variável endógena é dada por:

IDE_{ijt} – Fluxos de entrada de IDE do país de origem (país i) no país de destino (país j) do investimento;

As variáveis exógenas por:

PIB_{it} – Produto Interno Bruto do país i ;

IDo_{it} – Despesas em I&D do país i em % do PIB;

IDd_{jt} – Despesas em I&D do país j em % do PIB;

EDU_{jt} – Nível educacional potencial da população, aproximado pelas despesas públicas em educação em % do PIB, no país j ;

$UNEMP_{jt}$ – Taxa de desemprego registada no país j ;

INF_{jt} – Taxa de inflação registada no país j ;

$WAGE_{jt}$ – Nível de remunerações médio no país j ;

$COMEXT_{ijt}$ – Volume de comércio entre os países i e j , traduzido pela soma do volume das exportações e das importações bilaterais com os principais parceiros comerciais ou investidores do país i ;

$DIST_{ij}$ – Distância geográfica entre o país i e j , medida pelos quilómetros que distam entre as capitais políticas dos países em análise;

$DUMMY$ – Variável muda para a existência de fronteira comum entre os países i e j que assume o valor 1 no caso de existência de fronteira comum e zero caso contrário;

E:

α - Coeficiente pré-determinado;

β_1 a β_{10} – Parâmetros a estimar correspondentes às respectivas variáveis exógenas;

ε_{ijt} – Termo aleatório de erro da regressão.

Refira-se que o termo aleatório de erro incorpora dois tipos de erros: aqueles associados com alterações das variáveis não só entre os indivíduos como também ao longo do tempo, e outros erros relacionados com possíveis factores que não variam ao longo do tempo.

A estimação do modelo é feita com base numa equação log-linear, recorrendo ao método dos mínimos quadrados (OLSQ). Os dados são tratados a partir de uma *cross-section*, apresentada em *pool* de dados, partindo de combinações de indivíduos para o período em análise. Dada a natureza dos dados, foi necessário testar a existência de heterocedasticidade, sendo obtido um resultado positivo. Deste modo, para se obter uma estimação consistente dos parâmetros do modelo, recorreu-se ao método de White.

A equação é estimada para os principais investidores estrangeiros em Portugal – Alemanha, França, Espanha, Reino Unido, Suíça e EUA – para o período compreendendo os anos 1998 a 2002, resultando num total de 30 observações.

7.2.3 Resultados empíricos

Os resultados da estimação do modelo encontram-se patentes no Quadro 42. Neste, encontram-se os valores estimados para os parâmetros, bem como os habituais testes de significância (estatísticas t).

Foram realizadas diversas estimações, das quais se apresentam as mais robustas ou que melhor expressam a importância das variáveis exógenas na explicação dos fluxos de entrada de IDE em Portugal no período em análise. Os resultados apresentados referem-se, concretamente, à estimação da seguinte equação:

$$IDE_{ijt} = \alpha + \beta_1 PIB_{it} + \beta_2 IDO_{it} + \beta_3 UNEMP_{jt} + \beta_4 EDU_{jt} + \beta_5 WAGE_{jt} + \beta_6 COMEXT_{ijt} + \beta_7 DIST_{ij} + \beta_8 DUMMY_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

Foi levado a cabo um primeiro teste para verificação da adequação do modelo a estimar, ou seja, foi testada a nulidade conjunta de todos os parâmetros incluídos:

$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_8 = 0$ contra a hipótese alternativa H_1 : Pelo menos um $\beta_j \neq 0$, com $j = 1, \dots, 8$

A estatística de teste é dada pela estatística F que apresenta um valor superior ao valor F tabelado (nesta caso, $F_{8,21;0,05} = 2,42$). Dados estes valores, não se aceita a hipótese nula, concluindo-se que a especificação do modelo permite identificar, pelo menos, uma variável explicativa significativa.

O potencial explicativo do modelo encontra-se perto dos 60% (R^2 ajustado).

Em relação às diversas variáveis explicativas do modelo procedeu-se a testes de significância dos respectivos parâmetros:

$H_0: \beta_j = 0$ contra a hipótese alternativa $H_1: \beta_j \neq 0$, com $j = 1, \dots, 8$

A estatística de teste é dada pelas estatísticas t que, caso apresentem valores superiores aos tabelados ($t_{21;0,025} = 2,080$ para um nível de significância de 5% ou $t_{21;0,005} = 2,831$ para um nível de significância de 1%), levam à não aceitação da hipótese nula, ou seja, aceita-se a significância da variável em causa para a explicação da variável endógena. O resultado destes testes encontra-se explicitado na tabela que se segue.

Tabela 42 - Resultados da regressão OLSQ para as entradas de IDE em Portugal

Variáveis	Resultado
R²	0,7079
R² Ajustado	0,5994
Estatística F	6,4231
Nº Observações	30
Constante	7,3439 (0,342013)
PIB país de origem	-0,0160 (-0,030865)
I&D país de origem	-1,9155 (-1,72482)
Taxa de inflação	NS
Taxa de desemprego	4,1638 (2,72282)*
I&D país destino	NS
Nível de educação	24,6209 (3,22542)**
Nível salarial	-8,2355 (-2,21271)*
Comércio externo	0,5697 (1,47884)
Distância	-0,3448 (-0,308188)
Dummy (Fronteira)	-2,7938 (-4,52264)**

Nota: As estatísticas t entre parêntesis resultam do teste de White para correcção de heterocedasticidade

NS - Não significativo. Estas variáveis foram excluídas do modelo a estimar.

* Significativo ao nível de 5%

** Significativo ao nível de 1%

A leitura dos resultados obtidos merece da nossa parte alguma reserva, na medida em que alguns dos parâmetros estimados apresentam sinais contrários aos esperados, concretamente das variáveis PIB e despesas em I&D do país de origem do IDE bem como da variável *dummy* (existência de fronteira comum). Contudo, apenas esta última se revela significativa.

No que concerne à relação negativa entre o PIB do país de origem e o IDE, talvez se encontre explicação para tal num possível menor estímulo do investidor que adquire competências organizacionais e produtivas junto de outros mercados de dimensão superior ao pequeno mercado português. O peso do IDE suíço também pode estar a contribuir para o enviesamento dos dados, na medida em que dispõe de um PIB mais baixo do que os restantes países considerados, mas ainda assim é um dos principais investidores em Portugal.

Em relação à variável *dummy*, o sinal obtido é negativo, contrário ao esperado. A explicação para tal pode prender-se com o facto de Portugal apenas ter fronteira com a Espanha. Não obstante, outros países revelam maiores níveis de entradas de IDE em Portugal, como sejam a Alemanha, Reino Unido ou França não apresentando qualquer fronteira com o nosso país.

A variável distância entre cada país de origem e Portugal não se revela significativa, possivelmente, devido ao facto de os maiores investidores estrangeiros em Portugal se encontrarem mais distantes do que o país mais próximo (Espanha). Apesar de não significativa, a variável distância apresenta o sinal esperado.

Quanto às diversas variáveis que constituem factores *pull*, duas delas não se revelaram significativas (taxa de inflação e I&D do país de destino), sendo excluídas do modelo estimado. Quanto às restantes, todas se revelaram como significativas ao nível de 5% e, o nível educacional também ao nível de 1%.

O IDE apresenta uma relação positiva com a taxa de desemprego, podendo deduzir-se que os investidores encarariam um maior nível de desemprego como uma maior reserva de mão-de-obra barata.

O custo de mão-de-obra verificado em Portugal apresenta o sinal esperado, na medida em que menores níveis salariais são passíveis de atrair mais IDE, especialmente aquele cuja principal motivação é a minimização de custos, nomeadamente aqueles relativos ao factor trabalho.

Dos diversos factores *pull*, o que se apresenta com maior significância é o nível educacional verificado no país. Esta variável apresenta um sinal positivo, conforme o esperado, reflectindo que quanto maior o nível educacional do país, maior é a atracção exercida sobre os investidores estrangeiros. Com isto pode depreender-se que, para além dos investidores estrangeiros estarem interessados em mão-de-obra barata, também revelam algum interesse por mão-de-obra com maior qualificação.

Ressalta-se aqui que os resultados obtidos devem ter uma interpretação cuidadosa, na medida em que podem estar omitidas algumas variáveis relevantes para a explicação das entradas de IDE em Portugal, nomeadamente variáveis de incentivo ao IDE e factores de natureza histórica, política e cultural, cuja inclusão no modelo não foi possível.

8. QUE FUTURO PARA PORTUGAL?

Ao longo das últimas décadas, a economia portuguesa tem revelado uma evolução significativa em termos estruturais. Contudo, cada vez mais se impõem alterações a nível sectorial no sentido da melhoria em termos de competitividade. Com a globalização como realidade, Portugal defronta-se com grandes desafios a este nível. Assim, se em tempos a competição se fazia preferencialmente a nível do preço, hoje em dia tal não é suficiente, outros factores ganham maior relevo.

É num contexto altamente competitivo que Portugal se insere: por um lado, num espaço económico integrado, por outro, de um modo mais abrangente, num mundo em que quem é mais competitivo ganha. Quando se fala daquele espaço económico integrado, é necessário pensar que Portugal se vê agora a braços com uma situação, de certa forma esperada, mas que já se tornou em realidade – o alargamento a países do Centro e Leste europeu. Apesar de todos os problemas que possam existir naquelas economias, o seu potencial de crescimento e competitividade é uma realidade, podendo constituir, desta forma, uma ameaça para a nossa economia. Posto isto, à economia portuguesa são colocados desafios a que é impossível ficar indiferente, sob pena de comprometer o desenvolvimento futuro.

De entre os maiores desafios que se colocam à economia portuguesa, principalmente ao tecido empresarial, importa salientar a necessidade de apostar em sectores de alto valor acrescentado e inovação e em áreas de desenvolvimento competitivas, promovendo-se a progressiva alteração do perfil produtivo da indústria portuguesa. De um modo geral, importa também melhorar a produtividade, sendo que para tal deverá haver uma aposta clara no sentido da melhoria tanto da qualidade dos processos, dos produtos, gestão e, acima de tudo, dos recursos humanos. Ao nível da

melhoria dos recursos humanos, deve apostar-se cada vez mais na melhoria das qualificações e competências da população activa, melhorando a qualidade do ensino formal com a inclusão de programas profissionais e técnicos. Outro desafio que se coloca é o de reorganização das cadeias produtivas em favor das actividades de concepção e distribuição.

Por detrás de todas estas mudanças que se impõem deve estar, em primeiro plano, a iniciativa empresarial. Contudo, o Estado deverá assegurar a sua presença a alguns níveis. Assim, no que toca à aposta na inovação, o Estado deverá estar presente na reorganização do sistema de inovação, constituído pelas empresas, centros de saber, institutos de interface e assistência empresarial e pelos mecanismos de financiamento capazes de suportar as iniciativas daquelas instituições. Importa ainda realçar o papel que o Estado pode desempenhar a nível da dinamização do risco empresarial, de forma a impulsionar a iniciativa privada nos novos caminhos que se abrem.

Por fim, Portugal não pode competir numa economia global permanecendo preso ao território nacional. A exploração de oportunidades fora do território português é um imperativo, sob pena de outros o fazerem por nós. Os primeiros passos nesse sentido já começaram a ser dados, importa agora aprofundar as relações já estabelecidas e continuar a busca por novas oportunidades a explorar.

9. CONCLUSÕES

Um dos aspectos essenciais deste estudo foi a identificação dos determinantes de atracção do país de destino dos investimentos estrangeiros, sob a forma de investimento directo. Neste trabalho tentou-se igualmente averiguar a possível “ameaça” dos novos membros da UE e ainda candidatos (caso da Bulgária e Roménia) no que toca à sua capacidade de atracção de IDE.

Como ponto de partida para este trabalho, surge uma análise teórica das principais teorias do IDE. O enquadramento teórico dos factores que motivam/condicionam as decisões de internacionalização das empresas e qual a forma que essa mesma internacionalização deverá apresentar, analisando-se com maior cuidado o IDE, permitiu estabelecer as linhas orientadoras para o resto do trabalho. Concretamente, feito o adequado enquadramento teórico da problemática de localização e deslocalização de empresas, foi possível destringir com maior pormenor quais os determinantes de atracção de um possível país de acolhimento de IDE que as firmas multinacionais encaram.

Partindo das principais teorias do IDE e da análise teórica dos principais determinantes de atracção de um país de destino, com especial enfoque nos económicos, procedeu-se à especificação de uma equação que permitisse aferir da relevância de certos determinantes de atracção do país de destino, neste caso Portugal.

Para além do estudo dos determinantes de atracção do IDE, com o presente trabalho pretendeu-se avaliar a existência de uma possível “ameaça”, por parte dos PECO, à economia portuguesa no que concerne à capacidade de atracção e manutenção de investimentos estrangeiros sob a forma de investimento directo. Para tal, procedeu-se a uma análise ao nível da especialização produtiva tanto de Portugal como dos PECO,

bem como do IDE a vários níveis em todos estes países ao longo dos últimos anos. Com este tipo de análise pretende-se estabelecer um paralelismo entre os sectores que mais captam IDE e os sectores de especialização de cada um dos países considerados.

Ainda na procura de possíveis ameaças analisou-se a posição competitiva de Portugal face aos PECO em relação aos principais determinantes de atracção de investimentos estrangeiros.

Algumas das conclusões deste estudo podem ser esquematizadas como se segue.

Especialização industrial de Portugal *versus* especialização dos PECO

Portugal ainda está fortemente especializado em sectores de baixo valor acrescentado, como é o caso, por exemplo, dos têxteis e vestuário. Também com alguma especialização nestes sectores encontram-se alguns dos PECO, como sejam a Roménia, Bulgária ou Lituânia. Um pouco à semelhança de Portugal, aqueles países têm como principal factor competitivo os preços do trabalho.

Outro dos sectores em que Portugal bem como os PECO em análise revelam alguma especialização é o caso do sector da madeira, produtos da madeira e cortiça.

Investimento Directo Estrangeiro em Portugal *versus* Investimento Directo Estrangeiro nos PECO

No que respeita ao perfil sectorial do IDE em Portugal, constata-se uma alteração significativa das preferências dos investidores estrangeiros. Assim, antes da adesão de Portugal à UE, o IDE dirigia-se essencialmente para actividades que permitissem o aproveitamento de recursos humanos e o diferencial de custo relativo de mão-de-obra.

Após a adesão, verifica-se uma diversificação sectorial com o IDE a repartir-se entre a indústria transformadora, o sector financeiro e o comércio. Também para o conjunto dos PECO há um destaque para as actividades do sector terciário como destino do IDE, seguido de perto pelo secundário. De entre as várias indústrias, destacam-se as actividades financeiras, os serviços de comércio, no caso do sector terciário e, as indústrias de produtos alimentares, bebidas e tabaco, no caso do sector secundário.

Entre os principais investidores estrangeiros em Portugal e nos PECO encontram-se países da UE, como o Reino Unido, Espanha, Alemanha ou França, no caso português ou, no que toca aos PECO, a França, Holanda, Alemanha, Suécia ou Áustria.

Quanto aos factores de competitividade, de interesse para os investidores estrangeiros, conclui-se que a posição de Portugal tem vindo a decrescer no *ranking* da competitividade global, situando-se até abaixo de alguns dos PECO como a Estónia, Hungria ou República Checa. De entre os vários factores, Portugal encontra-se em pior posição, comparativamente à maioria dos PECO, principalmente em relação aos factores de eficiência dos negócios e de infra-estruturas. De destacar a pior posição de Portugal em pontos como o mercado de trabalho e produtividade, em relação aos PECO considerados, no que à eficiência dos negócios diz respeito.

Movimentos de deslocalização na economia

Com a entrada de novos membros na UE, Portugal poderá assistir à deslocalização de actividades de produção do seu território para o dos novos membros. Este alargamento parece representar uma ameaça, sobretudo, para sectores mão-de-obra intensivos. Possíveis deslocalizações neste tipo de sectores representarão, provavelmente, impactos negativos ao nível do emprego nesses mesmos sectores.

Para além da análise de possíveis deslocalizações de investidores estrangeiros de Portugal, equaciona-se a própria deslocalização de empresas portuguesas. Para tal faz-se uma breve análise do IDPE ao longo dos últimos anos, com algum destaque para o IDE realizado por investidores portugueses nos PECO. De entre os vários PECO, a Polónia é o principal país de destino do IDE português naquele grupo de países.

Avaliação empírica dos determinantes de IDE em Portugal

Tendo como inspiração os modelos gravitacionais e, tomando como ponto de partida as principais teorias do IDE e a análise teórica dos principais determinantes de atracção de um país de destino, com especial enfoque nos económicos, procedeu-se à especificação de uma equação que permitisse aferir da relevância de certos factores de atracção do país de destino, neste caso Portugal. A equação em causa permitia estimar a importância de outros determinantes do IDE, para além dos de atracção do país de destino. Assim, a inclusão de factores *push*, ou seja, factores que impelem as firmas a investir fora do seu território nacional. Alguns dos resultados obtidos da estimação da equação proposta, levam a concluir que alguns dos determinantes de atracção do IDE para Portugal prendem-se com o nível salarial, nível educacional e taxa de desemprego verificados no país. O facto do nível salarial revelar-se como um determinante significativo, confirma assim uma das ideias existentes em Portugal de que o baixo custo de mão-de-obra pode ser um atractivo para os investidores estrangeiros actuais e/ou potenciais. Embora se tenham apurado alguns factores de atracção de Portugal para os fluxos de entrada de IDE nos últimos anos, recomenda-se alguma prudência na leitura desses mesmos dados, dado que o modelo estimado pode omitir algumas

variáveis relevantes para aquela explicação (factores de natureza histórica, política e cultural, por exemplo).

Resta ainda dizer que, em relação a este novo alargamento, ainda persistem algumas incertezas acerca do êxito final de todo o processo. Quanto aos novos membros e países ainda candidatos, não há certezas quanto à capacidade de adaptação das suas economias a um mercado de livre concorrência e extremamente exigente. Em relação aos antigos membros da União, levanta-se o problema de saber quem ganha e quem perde em todo este processo. Segundo alguns estudos, Portugal será um dos países que sairá a perder. Num primeiro nível, a disputa pelos fundos estruturais será maior. Contudo, o problema maior coloca-se ao nível da deslocalização de actividades do nosso país e da não captação de novos investimentos estrangeiros. A este nível, Portugal é, de certa forma, ameaçado pelos PECO. De facto, Portugal encontra-se numa posição competitiva inferior a alguns dos PECO em relação a factores determinantes de atracção de IDE, por um lado. Por outro, dado o padrão de especialização português ser de certa forma semelhante ao de alguns dos PECO, podem verificar-se algumas deslocalizações de unidades produtivas de Portugal para aqueles países, implicando com isto algumas dificuldades para a economia portuguesa.

Não obstante os custos com que o país terá de se defrontar, também inúmeras oportunidades e benefícios surgem com este alargamento. Resta que venha a existir, de facto, um aproveitamento efectivo de tais situações. A este nível pode constatar-se que Portugal já começou a dar os primeiros passos na exploração das “novas” potencialidades dos novos membros, ainda antes da sua adesão à UE, através do IDPE.

Quando se analisa quem fica a ganhar com todo o processo de alargamento, tem de se ter em conta algo importante: tanto os benefícios como os custos não são estáticos. É necessário olhar para esta questão de forma dinâmica, sendo que benefícios de curto prazo podem tornar-se em perdas no longo prazo e perdas de curto prazo tornarem-se no fundamento de mudanças conducentes a benefícios no longo prazo. Resta então a Portugal trabalhar no sentido da obtenção dos tão desejados benefícios de longo prazo.

BIBLIOGRAFIA

- Bain, J. S. (1956), *Barriers to New Competition*, Harvard University Press
- Baldwin, Richard E.; Francois, Joseph F.; Portes, Richard; The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and Central Europe; *Economic Policy* April 1997; Grã-Bretanha; 1997
- Buckley, Peter J., Casson, Mark (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan Press, Londres
- Buckley, Peter J. (1997), Multinational firm strategies and the impact of their locations decisions, in Buckley, Peter J. and Mucchielli, Jean-Louis (eds), *Multinational Firms and International Relocation*, Edward Elgar Publishing Limited, UK
- Chapman, Keith e Walker, David F. (1991), *Industrial Location*, Basil Blackwell Ltd., Oxford
- Coase, R. H. (1937), The nature of the firm, in Williamson, O. E. and Winter, Sidney G. (editors), *The nature of the firm: origins, evolution, and development*, Oxford University Press, Oxford, 1991
- Dunning, John H. (1977), Trade location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach, in Gomes – Casseres, Benjamin e Yoffie, David B. (eds), *The International Political Economy of Direct Foreign Investment*, Vol. I
- Dunning, John H. (1984), Non-Equity forms of Foreign Economic Involvement and the Theory of International Production, in Moxon, R.W., Roehl, T. W. e Truitt, J. (eds), *Research in International Business and Finance*, pp. 29-61
- Dunning, John H. (1988), *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londres

- Dunning, John H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company
- Dunning, John H. (1995), *The Globalization of business – The challenge of the 1990's*, Routledge, Londres
- Elgar, Edward (1992), Patterns of Trade and the Integration of Eastern Europe into the European Community, in Blass, Wolfgang and Foster, John (eds), *Mixed Economies in Europe – An Evolutionary Perspective*, Edward Elgar Publishing Limited, 1992
- Encarnation, Dennis J. and Wells, Louis T. (1986), Competitive Strategies in Global Industries: A View From Host Governments, in Porter, M. (editor), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston
- Fetter, F. (1924), The economic law of market areas, in *Quarterly Journal of Economics*, nº 39, pp. 520 – 29
- Greenhut, M.L. (1956), *Plant Location in Theory and Practice*, University of North Carolina Press, Chapel Hill – NC
- Greenhut, M.L. (1963), *Microeconomics and the Space Economy*, Scott Foresman, Chicago
- Guerra, António Castro (1990), *Formas e Determinantes do Envolvimento Externo das Empresas – Internacionalização da Indústria Automóvel e Integração da Indústria Portuguesa na Indústria Automóvel Mundial*, Tese de Doutoramento, Instituto Superior de Economia e Gestão – Universidade Técnica de Lisboa, policopiado
- Human Development Report (2003), *Millenium Development Goals: A compact among nations to end human poverty*, United Nations Development Programme, Nova Iorque

- Hymer, S. (1960), *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, Ph. D. Dissertation, M.I.T. Press, Cambridge, Mass., edição de 1976
- Inotai, Andras; *Benefits and costs of EU enlargement for present members, first-round candidates and other associated countries*; paper apresentado na Annual Bank Conference on Development Economics – Europe; Banco Mundial; Junho de 1999
- Isard, N. (1956), *Location and Space – Economy*, MIT Press, Cambridge
- Kalotay, Kálmán (2001), *The Contribution of Foreign Direct Investment to Transition Revisited*, The Journal of World Investment, vol. 2 nº. 2, Geneva
- Kindleberger, C. P. (1969), *The American Business Abroad*, Yale University, edição francesa da Calman-Levy, 1971
- Knickerbocker, F. (1973), *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Boston
- Kok, Wim; *Alargar a União Europeia – realizações e desafios*; Relatório apresentado à Comissão Europeia; Março de 2003
- Lança, Isabel Salavisa; *A indústria portuguesa – especialização internacional e competitividade*; Celta Editora; Oeiras; Fevereiro de 2000
- Lopes, José da Silva (1996), *A Economia Portuguesa desde 1960*, Gradiva, Lisboa
- Lösch, A. (1954), *The Economics of Location*, Yale University Press
- Majaro, S. (1987), *International Marketing – A strategic approach to world markets*, Unwin Hyman, Londres
- Martín, Carmelia e Velázquez, Francisco J. (1997), *The determining factors of foreign direct investment in Spain and the rest of the OECD: lessons for the CEECS*, Discussion Paper n.º 1637, Centre for Economic Policy Research, London

- Mátyás, László (1997), Proper Econometric Specification of the Gravity Model, pp. 363 – 368, in Greenway, David e Whalley, John (eds), *The World Economy*, vol. 20, n.º 3, Blackwell Publishers, Oxford, Maio 1997
- Mátyás, László (1999), The Gravity Model: Some Econometric Considerations, pp. 397 – 401, in Greenway, David e Whalley, John (eds), *The World Economy*, vol. 21, n.º 3, Blackwell Publishers, Oxford, Maio 1998
- Mucchielli, Jean-Louis (1987), Multinational Enterprises, International Investments and Transfers of Technology: The Elements of an Integrated Approach, pp. 11-33, in Safarian, A.E. e Bertin, Gilles (eds), *Multinationals, Governments and International Technology Transfer*, Croom Helm, Londres, 1987
- Mucchielli, Jean-Louis (1991), *De Nouvelles Formes de Multinationalisation: Les Alliances Stratégiques*, Revue d'Économie Industrielle, 1º trimestre
- Paas, Tiiu (2000), *Gravity approach for modelling trade flows between Estonia and the main trading partners*, University of Tartu, Faculty of Economics and Business Administration, Tartu University Press
- Picciotto, Bérénice (2003), *Foreign Direct Investment in the New Central and Eastern Europe Member States: What Could Change With Enlargement*, Groupemet D'Études Et De Recherches – Notre Europe, Research and Policy Paper n.º 24
- Romão, António (Coordenador) (1998), *Projecto: O Desinvestimento Directo Estrangeiro em Portugal – Suas Determinantes*, Relatório Final, CEDIN/ISEG, Lisboa
- Romão, A. (Coordenador) (1999), *As Empresas Portuguesas Face à Globalização Tecno-Económica*, Projecto Praxis XXI/PCSH/C/CEG/17/96, Relatório Final – Execução Material, ISEG – CEDIN, Agosto de 1999, Lisboa
- Root, F. (1978), *International Trade and Investment*, South-Western Publishing, Cincinnati

- Simões, Vítor Corado (1989), Investimento Estrangeiro em Portugal e Mercado Único Europeu, in *Estudos de Economia*, Abril – Junho, vol. IX n.º 3, Lisboa
- Simões, Vítor Corado (Coordenador) (1993), *Impacto do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) na Estrutura Industrial Portuguesa*, Estudo Realizado no âmbito do Programa 5 do PEDIP, Lisboa
- Smarzynska (2002), *Does Foreign Direct Investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backwards linkages*, World Bank Policy Research Working Paper 2923, Outubro 2002
- Taggart, James H. e McDermott, Michael (1993), *The Essence of International Business*, Prentice Hall, Hamel Hempstead
- Vernon, R. (1966), International Trade and International Investment in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, LXXX (2), Maio, pp. 190-207, in Jeremy, David J. (editor), *Technology Transfer and Business Enterprise*, Edward Elgar Publishing Limited, Vermont – EUA, 1994
- Vernon, R. (1977), *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Nov., trad. in *Problemes Economiques*, n.º.1714, Março 1977
- Weber, A. (1929), *Theory of the Location of Industries*, trad. C.J. Friedrich, University of Chicago, Chicago
- Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, The Free Press, Nova Iorque
- Williamson, O.E. (1979), Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, XXII (1), pp. 233-61, in

Medena, S. G. (editor), *The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis*, volume I, University Press, Cambridge, 1995

- Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, Nova Iorque

- World Competitiveness Yearbook (2003), Institute for Managers Development, Switzerland - Lausanne

- World Investment Report (1998), *World Investment Report – Trends and Determinants*, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York and Geneva

- World Investment Report (2003), *World Investment Report – FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations, New York and Geneva

- Yu, Chwo-Ming; Ito, Kiyohiko (1988), *Oligopolistic Reaction and foreign direct investment: the case of the U.S. tire and the textiles industries*, Journal of International Business Studies, Londres

FONTES ESTATÍSTICAS – MODELO EMPÍRICO

- **PIB do país de origem:** OCDE
- **I&D do país de origem:** Eurostat, OCDE
- **Taxa de inflação do país de destino:** Banco Mundial
- **Taxa de desemprego do país de destino:** Eurostat
- **I&D do país de destino:** Eurostat
- **Nível educacional do país de destino:** INE - Contas Nacionais, Ministério da Educação
- **Nível salarial do país de destino:** Anuário de Estatísticas do Trabalho 2003, Organização Internacional do Trabalho, Anuário Estatístico de Portugal 2002, INE (anos 1999 e 2000) e Departamento de Estatística do Trabalho, Emprego e Formação Profissional
- **Volume de comércio externo entre os países de origem e de destino:** United Nations Statistics Division - Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE)
- **Distância entre as capitais políticas dos países de origem e de destino:**
<http://www.wcrl.ars.usda.gov/cec/java/capitals.htm>